

ACTA CAROLUS ROBERTUS

Károly Róbert Főiskola Gazdaság– és Társadalomtudományi Kar tudományos közleményei
Alapítva: 2011



Főszerkesztő:
Takácsné György Katalin

Felelős szerkesztő:
Csernák József

Szerkesztőbizottság:

Bandlerova, Anna – Slovak University of Agriculture in Nitra
Dávid Lóránt – Károly Róbert Főiskola
Dinya László – Károly Róbert Főiskola
Florkowski, Wojciech – University of Georgia
Király Zsolt – Károly Róbert Főiskola
Kozuch, Barbara – Uniwersytetu Jagiellońskiego
Liebmann Lajos – Károly Róbert Főiskola
Magda Róbert – Károly Róbert Főiskola
Noworol, Alexandr – Uniwersytetu Jagiellońskiego
Przygodzka, Renata – Uniwersytetu Jagiellońskiego
Réthy István – Károly Róbert Főiskola
Sadowski, Adam – University of Białystok
Takács István – Károly Róbert Főiskola
Tamus Antalné – Károly Róbert Főiskola

Szerkesztőség
Károly Róbert Főiskola
3200 Gyöngyös Mátrai u. 36.
Kiadja a Vareg Hungary Kft. Budapest.

Felelős kiadó
Dr. Magda Sándor, rektor

TÁMOP-4.2.1-09/1-2009-0001
Fenntarthatósági Innovációs Technológiai Centrum (FITC) létrehozása és hatékony
működtetése a Károly Róbert Főiskolán

ISSN 2062-8269
Megjelent 150 példányban
2012 december



Nemzeti Fejlesztési Ügynökség
www.ujszechenyierv.gov.hu
06 40 638 638



A projekt az Európai Unió támogatásával, az Európai Szociális Alap társfinanszírozásával valósul meg.

ELŐSZÓ

A Károly Róbert Főiskola kiemelt figyelmet szentel a legjobb képességekkel rendelkező, kutatni vágyó hallgatók tudományos tevékenységének tudatos elindítására, támogatására.

Az intézményben folyó széles körű kutatásokhoz kapcsolódva a témavezető oktatók megismertetik a hallgatókat a tudományos munka végzésének céljával, módjával. Ezt támogatja továbbá a Főiskolán működő szakkollégiumi munka, ahol a hallgatók intézményen kívüli kutatók, szakemberek előadásait hallgatják, megismerkedve új, a tanulmányokat kiszélesítő ismeretekkel. Ez a sajátos munkakapcsolat lehetőséget ad számukra a tudományos élet megismerésére. A hallgatók rendszeresen megjelennek a Főiskola által szervezett tudományos konferenciákon, kutatási workshopokon és részt vesznek azok szervezésében.

Egy-egy kutatási témához, témavezetőhöz köthetően kialakultak tehetséggondozó műhelyek, hozzájárulva a hallgatók tudományos munkája elősegítéséhez, megalapozva annak a lehetőségét, hogy bekapcsolódhatnak az intézményi kutatás-fejlesztési-innovációs láncba.

A Főiskola Tudományos Diákköri Tanácsa – a korábban az Oktatásért Közalapítvány Tehetséggondozói Alkuratóriumának NTP-OKA-XXII-066, **„A felsőoktatási intézmények karain és tanszékein működő, tehetséggondozó műhelyek és a tudományos diákköri tevékenység keretében működő kutatóműhelyek támogatása”** címen elnyert pályázata keretében – útnak indított Acta Carolus Robertus tudományos közlemények kiadását folytatva, ezzel is teret biztosítva a fenn megfogalmazott célok teljesüléséhez.

A szerkesztők

TARTALOMJEGYZÉK

Bakos Izabella - Tamus Antalné	
A magyar és a partiumi középiskolások ételkészítési szokásainak összehasonlító vizsgálata, primer kutatás alapján	9
Bekő László	
Archív analóg térképállomány feldolgozása az INSPIRE irányelv előírásainak megfelelően	17
Csernák József	
A háztartások megtakarításainak preferenciái egy konkrét felmérés tükrében.....	23
Dudás Dorottya - Téglá Zsolt	
Megújuló energiával fűtött épületek beruházás gazdaságossági vizsgálata	31
Hidegföldi Zsigmond - Téglá Zsolt	
Fás szárú energiátütlevényekre alapozott ellátási rendszer modellek.....	41
Imricsik Tamásné - Takácsné György Katalin	
Innováció, stratégia, sikeresség – a fiatal vállalkozások szemszögéből	49
Juhász Tamás - Fodor László	
Szerves növénykondicionáló hatása a talajra és a növényre.....	59
Kispál Gabriella - Takács István	
„Ízlések és borok” - a csongrádi borok pozícionálása	69
Pásztor Ilona - Réthy István	
A szolgáltatás differenciálás lehetőségei kommunikációs sajátosságok kiaknázásával a vendéglátóiparban	81
Raisiene, Agota Giedre	
Focus on the SME Management Optimization in Lithuania: IMS - for Image or for Effectiveness?	89
Szoldatics Gyöngyi - Réthy István	
Kis- és középvállalkozások esélyei a nagy kereskedelmi láncokkal szemben – mobilitás vagy érzelmi kötődés?	99
Szűcs Antónia	
A lakosság viszonyulása településéhez a Gyöngyösi kistérségben	109
Vaniss Fanni - Baranyi Aranka - Taralik Krisztina	
Öngondoskodás jelentőségének vizsgálata primerkutatás alapján	117

Verebélyi Anett - Bagdi Róbert	
Passzív sportturizmus – A Forma-1 turisztikai szerepe Magyarországon	125
Szerzők jegyzéke.....	133

A MAGYAR ÉS A PARTIUMI KÖZÉPISKOLÁSOK ÉLELMISZERFOGYASZTÓI SZOKÁSAINAK ÖSSZEHASONLÍTÓ VIZSGÁLATA, PRIMER KUTATÁS ALAPJÁN

BAKOS IZABELLA MÁRIA
TAMUS ANTALNÉ

Összefoglalás

A magyar élelmiszer-gazdaságnak számos kihívással kell szembenéznie. Megítélésünk szerint az iparág versenyképességének egyik lehetséges módja a teljesen új vagy még részben kiaknázatlan piaci rések felkutatása és egyedi igényeik magas hozzáadott értékű kiszolgálása. Ilyen potenciális, kisméretű szegmentumoknak tekintjük a Partiumban élőket, ezért célul tűztük ki a magyar és a partiumi középiskolások élelmiszerfogyasztói magatartásának vizsgálatát.

Kitértünk a táplálkozásukat befolyásoló tényezőkre, étkezéseik rendszerességére és minőségére, az egyes élelmiszerek és italok fogyasztási gyakoriságára, a házon kívüli étkezési szokásaikra és az egészséges táplálkozáshoz való viszonyulásukra.

Végül annak feltárására törekedtünk, hogy az egyes demográfiai jellemzők milyen mértékben determinálják a fiatalok étkezési szokásait és hogy érdemes-e őket etnikai tulajdonságaik alapján szegmentálni.

Kulcsszavak: piackutatás, standard interjú, fogyasztói magatartás, táplálkozás, egészség, fiatalok

JEL: M31, D10, C10, Q13

Comparative study of food consumption habits at high schools in Hungary and Partium, based on primary research

Abstract

The Hungarian food industry has to face a lot of challenges. We believe that one possible way of being competitive in this field is to explore totally new or only partially exploited market niches and to satisfy individual needs at a high-value-added level. Those living in Partium are considered to be such potential small segments, that is why we have aimed at examining high school students' food consumption habits in Hungary and Partium as well.

We also deal with those factors that influence their food consumption, with the regularity and quality of their eating, with the frequency of certain foods and beverages consumed, with eating out habits and with their attitude towards healthy diet.

Finally, we tried to identify to what extent particular demographic characteristics determine young people's eating habits and whether it is worth segmenting them on ethnic features.

Keywords: market research, standard interview, consumer behavior, nutrition, health, the young

JEL: M31, D10, C10, Q13

Bevezetés

Az EU-ban bár az agrár-ételmeiszeripari rendszerek és az ételmeiszerfogyasztói szokások globalizálódása figyelhető meg, nem hagyható figyelmen kívül, hogy Európában, sőt országain belül régióként is fennállnak a regionális és kulturális különbségek az étkezési szokásokat és preferenciákat illetően. Pontosabb információkat nyerhetnek a vállalatok, ha régiókat hasonlítanak össze és azok alapján képeznek piaci szegmentumokat és dolgoznak ki marketingstratégiákat (Gil–Gracia, 2000).

Magyarországon a külföldi szakirodalomban „*etnomarketingnek*” nevezett, etnikai, kulturális ismérvek alapján történő piacszegmentáció és célpiacképzés még gyerekcipőben jár, ezért nagy hangsúlyt fektettünk annak elemzésére, hogy érdemes-e ilyen szempontok alapján differenciálni a célcsoportunkat. Ezen módszer alkalmazása akkor vallhat indokolttá, amikor a kisebbségben élő fogyasztóknak olyan sajátos igényeik vannak, amelyeket egyáltalán nem, vagy csak részben elégítenek ki a többségnek szánt termékek és szolgáltatások (Pires–Stanton, 2005).

Anyag és módszer

Kérdőíves felmérésünk kiindulópontját a korábbi fókuszcsoportos interjúink (3x6 fős) megállapításai jelentették. *Célcsoportunk* a 14-19 éves, Heves- és Szatmár megyei középiskolások voltak. Nem reprezentatív, önkényes mintavételt és standardizált kérdőívet alkalmaztunk. A megkérdezettek száma nemzetiségenként 100 fő volt. A kérdőívek statisztikai feldolgozására a STATISTICA 10 programot használtuk. A leíró statisztikák mellett korrelációs összefüggés vizsgálatokat és ANOVA féle variancia-analíziseket készítettünk. Az utóbbi módszer abból a nullhipotézisből indul ki, hogy a válaszok átlagai minden mintában azonosak. Ha a vizsgálat során a magyarázó változók (pl. életkor, nem) és a magyarázandó változók (pl. étkezési szokások) közötti szignifikanciaszint $< 0,05$ akkor elvetjük a nullhipotézist, mivel statisztikailag alátámasztható, hogy pl. a demográfiai jellemzők szerinti csoportok étkezési szokásai között különbségek vannak (Székelyi–Barna, 2004).

Eredmények

Tanulmányunkban primer kutatásunk fontosabb eredményei, megállapításai kerülnek bemutatásra. A következő rövidítések jelölik a válaszadókat, nemzetiségek szerint: HU: magyar, RO: román, RM: romániai magyar.

Étkezési szokások a kulturális tényezők vonatkozásában

Az egyén viselkedését nagymértékben befolyásolják a kulturális és a társadalmi jellemzők. Valamennyi meghatározás szerint a kultúra azon értékek, normák és szokások összessége, melyek meghatározzák az egyén viselkedését egy adott társadalomban a szocializációja során (Kotler, 1991; Hofmeister–Töröcsik, 1996). A kultúra részét képezi az *ételmeiszer-kultúra* is: „[...] amely a konyhai és étkezési rend azon jellemvonásait tartalmazza, amelyek bizonyos embercsoportok között általánosak.” (Lehota, 2001, 50. o.)

Kíváncsiak voltunk, hogy ezen alakító tényezők mennyire jellemzőek a globalizáció korában nevelkedő válaszadók étkezési szokásaira. Az eredmények alapján több hasonlóság is mutatkozik a nemzetiségek étkezési hagyományai és szokásai között.

Minden ünnepnek meg vannak a *jellegzetes ételei* a családjukban illetve különbséget tesznek a *hétköznapi és ünnepi étkezéseik* között, viszont szülőktől/nagyszülőktől tanult és vallási étkezési hagyományaik nincsenek.

A válaszadók szerint (1-5 Likert skálán mérve) a gyermekkorban kialakult ízlésvilág idővel változik (RO: 3,29, HU: 3,80, RM: 3,92) viszont a szülőktől való elkerülést követően nem szeretnék változtatni táplálkozási szokásaikon. Ennek valószínűleg az oka, hogy már *most is maguk döntenek arról, hogy mit esznek* (RO: 3,96, HU: 4,10, RM: 4,11) és a válaszok átlagai alapján nem nagyon vannak *étkezési szabályaik* sem. Marketing szempontból ez igen kedvező, mivel étkezési döntéseikben szüleiktől „független” vagy éppen szüleiket befolyásoló potenciális szegmensként tekinthetjük őket, viszont a szülői kontroll hiánya gyakran az egészségtelen táplálkozási szokások kialakulásához vezethet.

Táplálkozási szokásokat befolyásoló személyek és tényezők

A romániai magyar fiatalok táplálkozási szokásait befolyásolják a legkevésbé a különféle tényezők és személyek (1. táblázat). A magyar és román válaszadókra a *szülők*, majd az *időbeosztás* gyakorolja a legnagyobb hatást az étkezési szokásaikat illetően. A romániai magyarokat inkább az *időbeosztás*, majd az *érzelmek* és a *szülők*. A reklámok abszolút nem befolyásolják a válaszadókat, viszont a magyar középiskolásoknak számítanak a *korábbi tapasztalatok* is.

1. táblázat: Táplálkozási szokásokat befolyásoló tényezők, nemzetiségek szerint

Befolyásoló személyek és tényezők	HU (N=86)		RO (N=80)		RM (N=84)	
	Sorrend	Átlag	Sorrend	Átlag	Sorrend	Átlag
Szülők	1	3,65	1	3,40	3	2,83
Nagyszülők	7	2,42	5	2,44	9	1,77
Egyéb családtag	11	1,78	8	2,25	11	1,49
Barátok	9	1,95	11	1,99	10	1,71
Anyagi helyzet	6	2,70	4	2,47	7	2,38
Időbeosztás	2	3,51	2	3,00	1	3,29
Évszakok	4	2,88	7	2,36	5	2,52
Érzelmek	5	2,73	3	2,84	2	2,99
Környezeti hatások	8	2,34	9	2,19	6	2,50
Korábbi tapasztalatok	3	3,17	6	2,38	4	2,74
Reklámok	10	1,87	10	2,06	8	2,06
(1=egyáltalán nem befolyásol... 5=teljes mértékben befolyásol)						

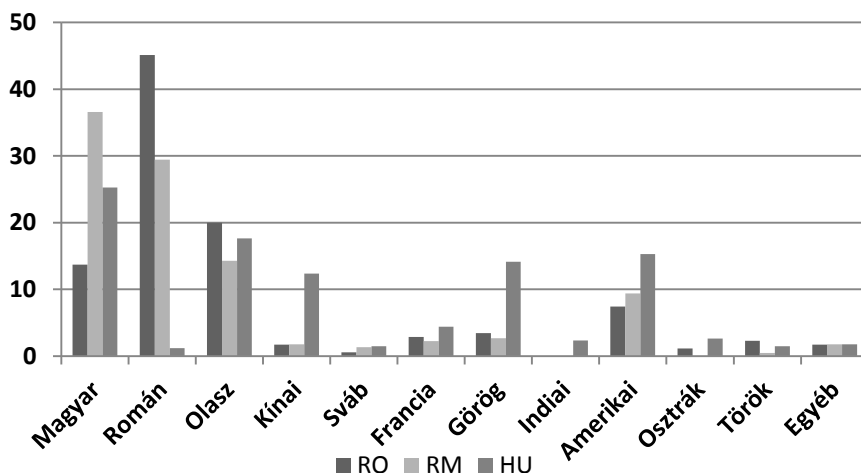
Forrás: Saját kutatás (2011), kérdőíves megkérdezés

A varianciaanalízis alapján statisztikailag igazolható, hogy az életkor előrehaladtával egyre kevésbé befolyásolják a szülők a fiatalok étkezési szokásait és hogy a lányok táplálkozása jobban függ az érzelmektől és a környezeti hatásoktól, mint a fiúké.

Étkezések rendszeressége és minősége

A partiumi fiatalok a meleg vacsorát (RO: 67,50%, RM: 73,81%), a magyar válaszadók pedig a meleg ebédet (HU: 91,86%) preferálják inkább. Ennek az lehet az oka, hogy a partiumi minta iskolájában nincs menza, csak büfé így a meleg étel fogyasztása a vacsoraidőre tolódik ki. Rendszerességét és minőségét tekintve a lány válaszadók és a 14–16 éves korosztály táplálkozik a legmegfelelőbbben.

A partiumi fiatalok étrendjében fontos szerepet töltenek be a magyar ételek (1. ábra), tehát reális javaslatnak tűnik a magyar élelmiszerek intenzívebb bevezetése az erdélyi piacra.



1. ábra: Otthon fogyasztott nemzetközi ételek, nemzetiségenként (%)

Forrás: Saját kutatás (2011), kérdőíves megkérdezés (N=250)

A válaszadók legnagyobb hányada az új és megszokott ízeket egyaránt kedveli (RO: 68,75%, HU: 76,74%, RM: 70,24%). Kifejezetten új ízeket leginkább a román válaszadók (17,50%) szeretnek kipróbálni.

Az egyes élelmiszerek és italok fogyasztási gyakorisága

A válaszadók fele napi rendszerességgel fogyaszt gyümölcsöt, viszont zöldséget csak a magyar és román fiatalok. A tejtermékfogyasztás tekintetében a szekunder statisztikáknak ellentmondva a magyar középiskolások fogyasztják a legtöbb tejterméket napi rendszerességgel (RO: 35,00%, HU: 75,59%, RM: 42,86%). Jelentős különbség mutatkozik a válaszadók húsfogyasztása között is, mivel a partiumi minta a magyarral szemben nagyobb arányban csak heti rendszerességgel fogyaszt húskészítményeket, felvágottakat (RO: 53,75%, RM: 50,00% hetente; HU: 72,09% naponta). A szekunder adatokat igazolja a partiumi fiatalok magas napi pékáru fogyasztása (HU: 63,96%-a,

RO: 70,00%, RM: 83,34%). A legnagyobb arányban a romániai magyar minta eszik *édességet* (RO: 53,75%, HU: 46,51%, RM: 60,72%) és *rágcsálnivalót* (RO: 23,75%, HU: 33,72%, RM: 57,14%) napi rendszerességgel. A *konzervfogyasztás* a partiumi mintára a legjellemzőbb (RO: 47,50%, RM: 42,86%, HU: 23,25% hetente). *Gyorsfogyasztott ételeket* a román válaszadók 61,25%-a, a magyar csupán 27,91%-a és a romániai magyar 28,58%-a fogyaszt heti rendszerességgel. *Tojást* a magyar válaszadók (83,72%) fogyasztanak a leggyakrabban heti rendszerességgel a román (62,50%) és a romániai magyar (66,67) mintával szemben. A „*zacskós*” *ételek* szintén a magyar válaszadók (HU: 89,53%, RO: 60,00%, RM: 67,86%) asztalára kerülnek a leggyakrabban heti rendszerességgel. Érdekes eredmény továbbá, hogy *vásárolt készételek* a magyar válaszadók egyáltalán nem fogyasztanak otthon napi és heti rendszerességgel. A 2. táblázat szemlélteti, hogy a különféle italokat milyen arányban fogyasztják napi rendszerességgel a megkérdezettek.

2. táblázat: Az egyes italok fogyasztási gyakorisága, nemzetiségenként (%)

Fogyasztás gyakorisága		Csap-víz	Savas ásványvíz	Mentes ásványvíz	Tej	Savas üdítő
HU	Naponta	0,00	66,28	43,02	43,02	52,32
RO	Naponta	35,00	66,25	38,75	31,25	33,75
RM	Naponta	3,57	64,29	55,96	20,24	30,95
Fogyasztás Gyakorisága		Rostos üdítő	Tea	Energiaital	Alkohol	Kávé
HU	Naponta	15,11	16,28	52,33	2,32	2,33
RO	Naponta	36,25	27,50	40,00	11,25	1,25
RM	Naponta	51,19	25,00	40,47	14,28	5,95

Forrás: Saját kutatás (2011), kérdőíves megkérdezés (N=250)

Az ANOVA féle varianciaanalízisünk alapján szignifikánsan nagyobb arányban fogyasztanak gyümölcsöt és zöldséget a lány válaszadók, ugyanakkor édességet és rágcsálnivalót is, mint a fiúk. A kevesebb zsebpénzzel rendelkező válaszadók ritkábban fogyasztanak szénsavas üdítőket. A fiúk rendszeresebb energiaital- és alkoholfogyasztók, mint a lányok, akik gyakrabban hódolnak a kávénak.

Házon kívüli étkezési szokások

A 3. táblázat szemlélteti, hogy a különféle házon kívüli étkezési formák közül, melyiket választják a leggyakrabban a válaszadók. Hagyományos étteremben a megkérdezettek többsége havonta 2-3-szor illetve ennél ritkábban étkezik (RO: 85% HU: 96,5% RM: 83,34%). A *gyorséttermi tendencia* jellemzőbb a partiumi fiatalokra, mivel 34,32%-uk a magyar minta 12,79%-kal szemben heti rendszerességgel jár gyorsétterembe. *Menzán* a magyar válaszadók 31,40%-a naponta étkezik, míg az erdélyi válaszadóknak csak a 2,50%-a. Vendégségben az erdélyi válaszadók étkeznek a leggyakrabban, mely igazolja a kvalitatív kutatásunk eredményeit is.

3. táblázat: A házon kívüli étkezési formák kedveltsége, nemzetiségenként

Megnevezés	RO	RM	HU
	Rangsor		
Gyorsétterem	1	1	3
Vendégség	2	2	4
Hagyományos étterem	3	4	5
Büfé	4	3	1
Menza	5	5	2

Forrás: Saját kutatás (2011), kérdőíves megkérdezés (N=250)

A gyorséttermi étkezések gyakorisága a demográfiai jellemzők közül a zsebpénztől (modell magyarázó ereje: 87,59%), a büfés étkezéseké (modell magyarázó ereje: 76,47%) pedig a nemzetiségektől szignifikánsan függ.

Egészséges táplálkozással kapcsolatos attitűdök

A megkérdezettek többsége (RO: 65%, RM: 42%, HU: 55%) *teljesen normálisan* étkezik, tehát nem szentel kiemelt fontosságot az egészséges táplálkozásnak. A válaszadók szerint leginkább *egyén függő* az egészséges táplálkozás kérdése (RO: 3,78, RM: 3,93, HU: 4,55). A magyar válaszadók úgy gondolják, hogy sok múlik a *családon* is (4,06).

Következtetések, javaslatok

Felmérésünk legfőbb következtetése, hogy a partiumi fiatalok a magyar feldolgozott élelmiszerek potenciális célcsoportja lehetne és hogy *differenciáltan kell kezelni a román és a partiumi magyar fogyasztókat*. Kutatási eredményeink bár nem reprezentatívak, de jelzésértékűek és hasznos információkkal szolgálnak a magyar és a partiumi fiatalok étkezési hagyományairól, illetve, hogy mely élelmiszerkategóriákban érdemes nyitni ezen fiatal szegmens felé. A statisztikailag is alátámasztható összefüggés vizsgálataink eredményei pedig kiindulási pontot jelenthetnek egy további reprezentatív, nagy mintán történő kutatás lebonyolításához.

Hivatkozott források

- Gil, J.M.–Gracia, A. (2000): Regional food consumption patterns in the EU. <http://upcommons.upc.edu/eprints/bitstream/2117/2407/1/6-2-44.pdf> (letöltve: 2011.08.13.)
- Hofmeister–Tóth Á. – Töröcsik M. (1996): Fogyasztói magatartás. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest, 232 o.
- Kotler P. (1991): Marketing management, Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 625 o.
- Lehota J. (szerk.) (2001): Élelmiszer-gazdasági marketing. Műszaki Kiadó, Budapest, 327 o.
- Pires, G. D. – Stanton, P.J. (2005): *Ethnic Marketing. Accepting the Challenge of Cultural Diversity*. London, Thomson Learning, 274. o.

Székelyi M. – Barna I. (2004): Túlélőkészlet az SPSS-hez. Typotex Kiadó, Budapest, 453 o.

Szerzők:

Bakos Izabella Mária

Vállalkozásfejlesztés (MA)

I. évfolyam

bakosizabella@citromail.hu

Tamus Antalné Dr. PhD

Főiskolai tanár

Károly Róbert Főiskola

Üzleti Tudományok Intézete

tamusne@karolyrobert.hu

ARCHÍV ANALÓG TÉRKÉPÁLLOMÁNY FELDOLGOZÁSA AZ INSPIRE IRÁNYELV ELŐÍRÁSAINAK MEGFELELŐEN

BEKŐ LÁSZLÓ

Összefoglalás

A térbeli adatok gyűjtése, megosztása, minősége, hozzáférése és azok információvá alakítása kulcskérdés a döntéshozatal számára. Az Európai térbeli adatok általános helyzete az adatforrások, illetve adatbázisok széttagoltságával, hozzáférhetőségi lyukakkal jellemezhető. A tagállamok adatbázisai nincsenek összehangolva. Gyakran duplikált adatgyűjtés folyik.

Az INSPIRE (Európai Területi Információs Infrastruktúra) azzal a céllal indult, hogy összegyűjtse és továbbfejlessze a tagállamok térinformatikai és területi adataira vonatkozó szabványokat az EU-s intézkedések tervezése és megvalósítása érdekében a környezet, közlekedés, az energia és a mezőgazdaság terén.

Rendkívül sok olyan térbeli adatállomány található a tagországokban, melyek már szinte feledésbe merültek, vagy analóg voltak miatt nem használják a gyakorlatban.

Ilyen analóg térképi adatbázis áll rendelkezésre a Károly Róbert Főiskolán, mely 5 megye közel 2000 darab talajhasznosítási, talajismereti és vízgazdálkodási térképét tartalmazza. Írásomban a nevezett analóg térképi adatbázis feldolgozási folyamatát mutatom be, milyen eljárások során lesz papír alapú, analóg térképekből digitális módszerekkel kezelhető, az INSPIRE irányelv előírásainak megfelelő metaadatbázis.

Kulcsszavak: INSPIRE direktíva, metaadat, archív térkép, digitalizálás

JEL: Q56

Processing archive analog maps based on INSPIRE directive

Abstract

Collecting and sharing spatial data is very important to successful decision-making. The general situation of spatial data in data sources and database fragmentation, the availability of holes can be characterized. Databases are not harmonized by Member States and data collection is duplicated very often.

The INSPIRE directive (2007/2/EC of the European Parliament and of the Council) entered into force on 15 May 2007 and will be implemented in various stages, with full implementation required by 2019. The INSPIRE directive aims to create an Infrastructure for Spatial Information in the European Community by harmonising national spatial data infrastructures. This will enable the sharing of environmental spatial information among public sector organisations and better facilitate public access to spatial information across Europe.

A large number of spatial data sources are not used in practice so they are forgotten in the Member States.

The Károly Róbert College have such a database, which contain 2000 pieces of land use, water management and soil maps. The purpose of the current paper is to present the processing method (to analog maps to digital maps) of these maps. This method is suitable for making metadata of INSPIRE directive.

Keywords: INSPIRE directive, metadata, archive map, digitizing

JEL: Q56

Az INSPIRE irányelvhez vezető út

Az európai közösségen belüli téradat infrastruktúra kialakításáról a 2007/2/EK irányelv rendelkezik, mely 2007. május 15-én lépett hatályba. (Internet-1) Az Európai Bizottság által elfogadott irányelv célja, hogy jogi keretet teremtsen egy Európai Területi Információs Infrastruktúra, vagy más néven az Európai Közösségi Téradat-infrasrtuktúra (INSPIRE) létrehozásához és működéséhez, amely a közösségi politikák kidolgozását, megvalósítását, ellenőrzését és értékelését szolgálja valamennyi szinten, továbbá megfogalmazott elvárás a nyilvánosság tájékoztatása is. (Tóth, 2009)

Az INSPIRE direktíva „célja a már rendelkezésre álló adatok felhasználhatósága mértékének az optimalizálása úgy, hogy megköveteli a rendelkezésre álló területi adatok nyilvántartását és azoknak a szolgáltatásoknak a megvalósítását, amelynek a feladata a területi adatok hozzáférhetőbbé tétele és interoperabilitásának növelése, valamint úgy, hogy kezeli a területi adatok felhasználásának az akadályait.” (Javaslat az Európai Parlament és a Tanács irányelve a térinformatikai infrastruktúra (INSPIRE) kialakítására a Közösségen belül.) (Busznyák, 2009)

Számos témakört érint az INSPIRE irányelv, mégis talán a környezetvédelmi vonatkozása a leghangsúlyosabb, ezért az irányelvtervezet nemzeti koordinálását a környezetvédelmi tárcákra bízták.

Az INSPIRE alapelvek

- Az adatokat azon a szinten kell gyűjteni és karbantartani, amelyen ez a leghatékonyabb módon oldható meg.
- Lehetővé kell tenni, hogy az egész Európát lefedő különböző forrásokból származó adatok együttesen lehessen alkalmazni egyidejűleg több felhasználó és alkalmazás számára.
- Lehetővé kell tenni, hogy az egyik szinten gyűjtött információkat valamennyi szint egyaránt használhassa.
- A szükséges térinformációknak könnyen fellelhetőnek kell lennie.
- A térinformációnak könnyen felhasználhatónak, érthetőnek, megjeleníthetőnek kell lennie. (Mélykúti, 2010)

Az INSPIRE irányelv hazai vonatkozásai

Az INSPIRE irányelv hazai jogrendbe való átültetése a környezet védelmének általános szabályairól szóló 1995. évi *LIII. törvény módosításával*, valamint ahhoz kapcsolódóan, a Nemzeti Környezeti Térinformatikai Rendszer létrehozásáról és működtetéséről szóló 241/2009. (X. 29.) *Kormányrendelettel* történt meg. Jelenleg előkészületben van egy tárcaközi bizottság felállítása, amely koordinálni fogja az érintett tárcák ezirányú tevékenységét.

Az irányelv több lépésben kerül bevezetésre, 2019- ig:

- I. Az adatkészletek szabványos metaadatbázisainak összeállítása*
- II. Téradat készletek és szolgáltatások interoperabilitásának kialakítása*
- III. Hálózati szolgáltatások (keresés, betekintés, letöltés, transzformáció) létrehozása*
- IV. Adat és szolgáltatás megosztás (politika) kidolgozása*
- V. Monitoringgal és jelentéssel kapcsolatos koordinációk és lépések*

A keretirányelvben a különböző érintett téradat témákat is külön részekre bontották és a fenti feladatok végrehajtására az egyes témákhoz kötődően különböző határidőt szabtak. (a téradat témák felsorolását az irányelv I.-III. melléklete tartalmazza). (Internet-1)

A globális klimatikus és ökológiai folyamatok jól indikálhatók a felszínborítás változásának nyomon követésével (DeFries-Townshed 1994; Estes-Mooneyah 1994). A környezeti állapotértékelés és monitoring egyre részletesebb talaj- és vegetáció térképeket igényelnek, amelyek alapadat igényét az archív térképek feldolgozása során nyert digitális adatbázis értékelésével elégíthetjük ki. A földhasználat változásának ismerete ökológiai és ökonómiai okokból is nagy jelentőséggel bír (Janssen-Van der Wel 1994).

Az irányelv gyakorlati bevezetéséhez járul hozzá - mind hazai, mind nemzetközi szinten - egy mintarendszer létrehozása, melyet a Tiszántúli Természetvédelmi Környezetvédelmi és Vízügyi Felügyelőség 5 konzorciumi partnerével, köztük a gyöngyösi Károly Róbert Főiskolával, együtt hoz létre egy sikeres KEOP pályázat eredményeként.

Archív analóg térképállomány

A mintarendszer kialakításának fontos részét képezi az egyes téradattémákhoz tartozó metaadatbázis létrehozása. Ilyen metaadat forrás a Károly Róbert Főiskolán lévő archív analóg térképállomány, mely közel 2000 darab térképből áll (1. táblázat). Ezek a térképek 5 megye (Bács-Kiskun, Borsod-Abaúj-Zemplén, Heves, Nógrád, Pest), összes járásának településeiről szolgáltatnak térbeli információkat.

1. táblázat: Archív térképek méretarány és típus szerint (db)

Térkép típusa	Méretarány					Összesen
	1:25.000	1:100.000	1:200.000	1:250.000	1:500.000	
Talajhasznosítás	900	24	1			925
Talajismereti	890	18				908
Talajviszonyok					2	2
Vízgazdálkodási	52	3	9	1		65
Részletes vízgazdálkodási	6					6
Talajvízszint mélysége	1		4			5
Gazdasághatár		1				1
Helyszínrajz			22		2	24
Részletes helyszínrajz	5					5
Összesen	1854	46	36	1	4	1941

Forrás: Saját szerkesztés, 2012

Ezen térképek többsége az 1960-1970-es években készült, az adott kor technológiai feltételei mellett. A papír alapú térképek sok olyan információt tartalmaznak – főként a mezőgazdaság számára – melyeket analóg mivoltuk miatt, már csak ritkán vagy egyáltalán nem használnak a szakemberek. Annak ellenére, hogy sok olyan ma is használható elemet, információt tartalmaznak, melyek alkalmazása célszerű lenne, illetve az INSPIRE irányelv megfelelő téradattémáinak (vízrajz, talaj, földhasználat) metaadatbázis kiépítésében is segítséget nyújthatnak.

Analóg térképek feldolgozása

A meglévő térképek szkennelése a geometriai adatnyerés gyors, eszköz- és szakemberigényes eljárása, amelynek elsősorban nagy tömegű térkép digitalizálásakor van komoly jelentősége. A térkép szkennelésének lépései:

- előkészítés
- digitalizálás
- adatok szerkesztése.

(Detrekői – Szabó, 2002)

A feldolgozás folyamata

A térképállomány feldolgozási folyamatának első lépése, a papír alapú térképek szkennelése volt. A műveletet főiskolai hallgatók végezték a már korábban említett pályázat keretében beszerzett A0-s formátumú, nagy felbontású, színes szkennerral. A szkennerek beállításait a 2. táblázat tartalmazza.

2. táblázat: Szkennerek beállítások

Paraméter	Beállítás
Mentési fájlformátum	TIFF (Tagged Image File Format)
Fájltömörítés	JPEG (60%)
Felbontás	200dpi
Oldalfelismerés	automatikus

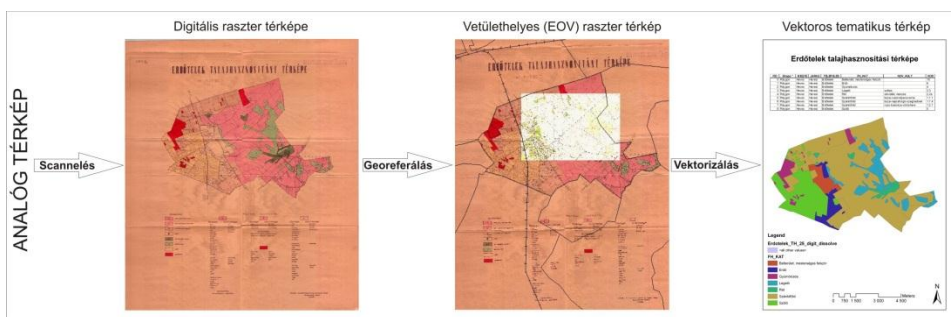
Forrás: Saját szerkesztés, 2012

A szkennelés eredménye egy nagyméretű digitális raszteres térképadatbázis lett. Mivel ezek a térképlapok vetület nélküliek voltak, georeferálni is szükséges volt azokat, hogy a megfelelő földrajzi helyre kerüljenek.

A beszkennelt lapok Egységes Országos Vetületi (EOV) rendszerbe transzformálása történt meg, amely Magyarország területének térképezésére kialakított, 1975-től alkalmazott, ferdetengelyű metsző (süllyesztett) hengervetületi rendszer (Mélykúti, 2010). A feldolgozási folyamatot az 1. ábra szemlélteti.

Az EOV vetületi rendszerbe történő illesztést az 1:10 000 méretarányú topográfiai térképszelvények segítségével, illesztő pontok használatával végeztük. Így az egyes települések térképei a megfelelő földrajzi koordinátákra kerültek, és térinformatikai programokkal kezelhetővé váltak.

A digitalizálás során a raszteres térkép egyes paramétereinek határvonalát a megfelelő vektoros rétegekre át kell rajzolni, majd az egyes paraméterek leíró adatait a vektoros réteg attribútum táblájába beírni.



1. ábra: Analóg térkép feldolgozási folyamata
 Forrás: Archiv adatok alapján Saját szerkesztés, 2012

Minden munkafázis után (szkenelés, georeferálás, raszter-vektor konverzió) szükséges az előállított adatot ellenőrizni, mivel egy hibásan beszkenelt vagy transzformált térkép irreleváns vektoros tematikus térképet eredményezhet.

Eredmények

A közel 2000 darab analóg térkép közül a tanulmány megírásáig a talajhasznosítási térképek feldolgozása történt meg. Ez összesen 925 darab vektoros tematikus térkép elkészülését jelenti, amely Bács-Kiskun, Borsod-Abaúj-Zemplén, Heves, Nógrád és Pest megyék településeiről szolgáltat alapadatokat talajhasznosítással kapcsolatban.

Az elkészült térbeli vektoros adatbázis minden egyes eleme ugyanazon struktúra és sorrend szerint tartalmazza az attribútum adatokat, így nem történt duplikáció, és nem keletkeztek hiányos adattáblák sem (3. táblázat). Az ilyen formában elkészített adatállomány alkalmas az INSPIRE irányelv 3. mellékletben szereplő 17. adatkörnek, nevezetesen a *Földhasználat* metaadatbázisának kiépítéséhez.

3. táblázat: Talajhasznosítási térkép attribútum táblája egy példa adattal

ID	MEGYE	JARAS	TELEPULES	FH_KAT	NOV_KULT	KOD	FO_NOV	KIS_NOV	AGR_TECH
01	Borsod-Abaúj-Zemplén	Encsi	Gönc	Szántóföld	rozs-kukorica-baltacim	1.2.2	kukorica, búza	napraforgó, zab	N,P,K műtrágya

Forrás: Saját szerkesztés, 2012

Következtetések

Az INSPIRE irányelv bevezetésével lehetőség nyílt egy közösségen belüli téradat-infrastruktúra létrehozására. Mivel a környezeti adatok jelentős része térben helyhez kötött, ezért az archiv analóg térképállományok feldolgozása, digitális adatként történő használata elengedhetetlen.

Köszönetnyilvánítás

A tanulmány a KEOP-7.3.1.3./09-2009-0012/ „Az INSPIRE irányelv bevezetése és gyakorlati alkalmazása az e-környezetvédelem területén” c. projekt keretében készült.

Hivatkozott források

- Busznyák J. (2009): Térképszerver és más vizuális technológiák alkalmazása az agrár-felsőoktatásban, kutatásban. PhD értekezés. Pannon Egyetem Georgikon Kar, Állat- és Agrárkörnyezet-tudományi Doktori Iskola, Keszthely, 25-29. o.
- DeFries, R.S. – Townshend, J.R.G. (1994): NDVI-derived land cover classification at global scales, *International Journal of Remote Sensing*, 15, 3567-3586. o.
- Detrekői A. – Szabó Gy. (2002): Térinformatika. Budapest, Nemzeti Tankönyvkiadó Zrt., 112. o.
- Estes, J. E. – Mooneyah, D. W. (1994): Of maps and myths. *Photogrammetric Engineering and Remote Sensing*, 60, 517-524. o
- Janssen, L.L.F. – Van der Wel, F.J.M. (1994): Accuracy assessment of satellite derived land cover data: a review. *Photogrammetric Engineering and Remote Sensing*, 60, 419-426. o.
- Mélykúti G. (2010): INSPIRE Infrastructure for Spatial Information in Europe. Európai Térbeli Információs Infrastruktúra áttekintés és összefoglaló, Budapest, 53.o.
- Mélykúti G. (2010): Topográfia 2. Vetületi alapfogalmak. In: http://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop425/0027_TOP2/ch01s04.html
- Tóth S. (2009): A földmérés és térképészet szerepe a nemzeti téradat infrastruktúrában. In.: *Geodézia és kartográfia*. 61. évf. 2009/09. Kiadja: A Magyar Földmérési, Térképészeti és Távérzékelési Társaság. Budapest. pp. 3-6.
- INSPIRE (Infrastructure for Spatial Information in Europe) In: <http://www.kvvm.hu/index.php?pid=9&sid=50&cid=300>

Szerző

Bekő László

kutatói koordinátor

Károly Róbert Főiskola

Távérzékelési és Vidékfejlesztési Kutatóintézet

lbeko@karolyrobert.hu

A HÁZTARTÁSOK MEGTAKARÍTÁSAINAK PREFERENCIÁI EGY KONKRÉT FELMÉRÉS TÜKRÉBEN

CSERNÁK JÓZSEF

Összefoglalás

A megtakarítások mindig is egy meghatározó elemei voltak egy ország pénzügyi működésének. A megtakarítások képezik azt a bázist, melyből a későbbi beruházások megvalósulhatnak. A formáit figyelembe véve már több termék közül is választhat a fogyasztó, viszont a választás kimenetelét nagymértékben befolyásolja a pénzügyi kultúra. Kutatásomban egy általam végzett fókuszcsoporthoz primerkutatás áll, amit a 20 és 40 év közti lakosság között végeztem, mint alapozó kutatást. A kérdések az általános demográfiai kérdések között arra irányultak, hogy mit tartanak fontosnak a kérdőív kitöltői megtakarításukkal kapcsolatban. Az eredmények elemzése során célom, hogy a mintában csoportokat hozzak létre, amelyeket a megtakarítási termékekkel szemben állított elvárásaik alapján jellemezek.

Kulcsszavak: háztartások, megtakarítások, faktoranalízis, klaszteranalízis,

JEL: D12

Household Saving Preferences in the Light of an Empirical Research

Abstract

Household savings have always been pivotal part of a country's financial performance. Savings provide a basis for future investments. As far as the forms of the savings are concerned there are several types of financial products from which the consumer may select. The selection of a particular saving product, however, is largely influenced by financial culture. In my research I conducted focus groups among the population between the age of 20 and 40 years. Respondents were asked what factors they perceived important about their savings. The purpose of the analysis is to identify and describe groups with based on their expectations towards the savings products.

Keywords: Households, Savings, factor analysis, cluster analysis,

JEL: D12

Bevezetés

A magyar lakosság esetében napjainkban elmondható, hogy a megtakarításaikat jórészt rövid lejáratú lényegében likvid banki termékek keretében birtokolják, illetve a vidéki lakosság esetében sajnos nagyobb teret kapott a készpénzben történő tartás is. (Botos et al, 2012) Munkám célja, hogy bemutassam egy, középkorú (20-40 év közötti) lakosság körében végzett kutatás eredményeit, arról hogy milyen megtakarításokat preferálnak, és gondolkodásuk mennyiben felel meg a velük szemben támasztott sztereotípiáknak. A választás azért esett az említett csoportra, mert feltételezhető, hogy rendelkeznek olyan pénzügyi ismeretekkel, amelyek segítik őket a felelős döntésekben. A korosztály tagjai jellemzően a rendszerváltást követően végezték (végezheték) középiskolai és/vagy felsőoktatási tanulmányaikat, mely időszakban már elsajátíthattak hasonló ismereteket, illetve találkoztak, tapasztaltak több pl. banki terméket is. Megfigyelhető, hogy a megtakarítások mértéke az említett időszakban növekedett (Baranyi – Széles, 2008), hiszen az 1990-es években a háztartások bevételeinek bizonytalansága ösztönözte a megtakarításokat. (Tatay, 2011) Továbbá az említett korosztály a jellemzően egyik legnagyobb adófizető korosztály is, így az őket jellemző pénzügyi kultúra nagy hatással van Magyarországi pénzügyi szektorára is.

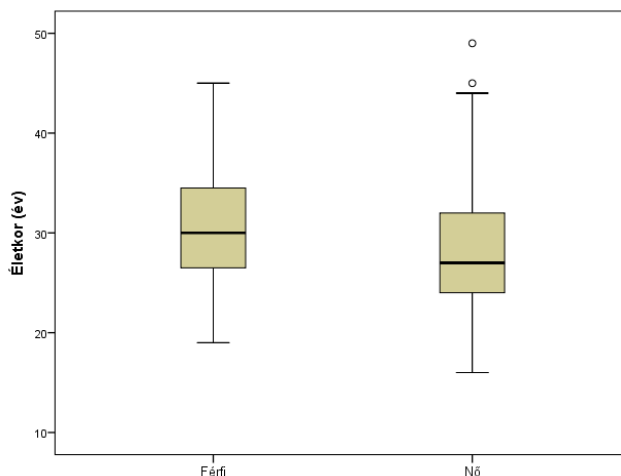
Anyag és módszer

A vizsgálat alapjául egy általam végzett primer kutatás adatait használtam fel. A kutatás során 145 kérdőív lett lekérdezve. A kérdések a fontosabb demográfiai adatok mellett arra irányultak, hogy a válaszadók a megtakarításaik tekintetében milyen tulajdonságot (pl. rendelkezzen állami garanciával) mennyire tart fontosnak. A kérdőívben Likert-skálát használtam az információk kinyeréséhez. Az 5 fokozatú Likert-skálánál az 1 válasz volt az „egyáltalán nem tartja fontosnak” az 5 a „nagyon fontosnak tartja” és természetesen volt lehetőség „nem válaszol”/”nem tudja megítélni” válaszokra is, ahogy a szakirodalom is javasolja. (Malhotra, 2008) Az említett egyéb válaszokat hiányzó értéknek vettem és kivontam a vizsgálatok alól, így nem torzították az eredményeket. A Likert-skálák jó alapot adtak ahhoz, hogy az adatbázison elvégezzem a faktoranalízist. A faktoranalízis lényege, hogy az általam megnevezett változókat redukáljam, illetve összesítsem őket, és segítségükkel olyan összetett tényezőket (faktorokat) hozzak létre, mely több tartalommal bírnak, és ezáltal jellemzik a mintát, mivel a faktoranalízis olyan többváltozós statisztika módszer, melynek célja a változók csoportosítása, és a változók számának redukálása. (Sajtos – Mitev, 2007) A kapott eredményeket felhasználva klaszteranalízissel fogom csoportosítani a mintában lévő válaszadókat a faktoranalízis által kapott ismérvek alapján. A klaszteranalízissel az a célom, hogy kérdőív kitöltőit csoportosítsam és a csoportosításnak első lépésként egy matematikai alapot adjak, és csak utána vizsgáljam szakmai szempontból a kapott eredményt. A vizsgálatokat SPSS 20 statisztikai programcsomag használatával végeztem, mivel az SPSS jól használható a gazdaság és társadalomtudományok területén adatbázisok elemzéséhez. (Marques de Sá, 2007)

Eredmények

Kutatásom első lépéseként leíró statisztikát végeztem az adatbázison. Célom volt főképpen a 20-40 év közötti lakosságot felmérni. A válaszadók nem szerinti megoszlása alapján a mintában a férfiak életkora a 19 és 45 év között szóródik, viszont a férfi

válaszadók fele 26 és 35 év közötti. A férfiaknál a medián 30 (év), tehát az életkor szerint növekvő sorrendben felvonuló férfiak közül a felező értéknél lévő férfi 30 éves. A nők esetében az életkor szerinti szóródás 16 és 49 év közé esik. A felmért nőknél a válaszadók fele a 22 és 32 év közötti, és a medián értéke 27 (év). A dobozdiagramon látható, hogy vannak kiugró értékek, de az említett paraméterek alapján úgy vélem számuk és értékeik nem torzítják az eredményeket. A További elemzések esetében nem teszek különbséget a férfi és női válaszadók között. (1. ábra)



1. ábra: A válaszadók nem és kor szerinti ábrázolása „doboz diagram” segítségével (n=145)

Forrás: Saját szerkesztés

A kérdőívben a kérdés az alábbi módon lett feltéve:

Mennyire fontos önnek, hogy megtakarítása...

- kockázatmentes legyen?
- tőkevédett legyen?
- év közbeni jövedelme származzon belőle?
- garantált hozammal rendelkezzen?
- biztosítási termékhez kapcsolódjon?
- rendelkezzen állami garanciával?
- hozzáférhető legyen egy éven belül?
- készpénzben legyen?

Mint említettem a válaszlehetőségek egy 1-5 Likert skálán lettek lekérdezve, ahol volt lehetőség „nem tudja”, „nem válaszol” értékeket is megadni. Ezeket az alternatív válaszokat „hiányzó érték” definiáltam és nem vontam be a vizsgálatba. A faktoranalízis során elsőként egy előkalkulációt végeztem, ahol Kaiser-Meyer-Olkin mutatót számoltam. A KMO érték az egyik legfontosabb mérőszám annak megítélésére, hogy a változókon elvégezhető-e a faktorelemzés. Ha az érték 0,5-nél kisebb, akkor kifejezetten nem ajánlott faktoranalízis végrehajtása, mivel ezt a vizsgált változók korrelációja nem teszi lehetővé, viszont 0,8 felett jónak mondható az érték, és elvégezhető a faktoranalízis. A KMO mutató jelen esetben 0,818 volt, így a

faktorelemzés futtatható, annak eredményei feldolgozásra alkalmasak. A főkomponens analízis futtatása során nem kértem fix faktor számot, a kapott adatok matematikailag kapott eredmények. Az adatok rotálását varimax módszerrel végeztem. A vizsgálat elvégzése során két faktort kaptam eredményül. (1. táblázat)

1. táblázat: Varimax módszerrel rotált faktor mátrix sorba rendezett eredményekkel

Változók	Faktorok	
	1	2
garantált hozammal rendelkezzen	,834	,145
kockázatmentes legyen	,826	,192
tőkevédett legyen	,800	,101
rendelkezzen állami garanciával	,614	,339
hozzáférhető legyen egy éven belül	,053	,824
készpénzben legyen	,175	,796
év közbeni jövedelme származzon belőle	,492	,559
biztosítási termékhez kapcsolódjon	,426	,472

Forrás: Saját szerkesztés

A kapott eredmények alapján két faktort lehet matematikailag elkülöníteni. Az első faktort „Biztonság”, a másodikat „Likviditás” faktornak neveztem.

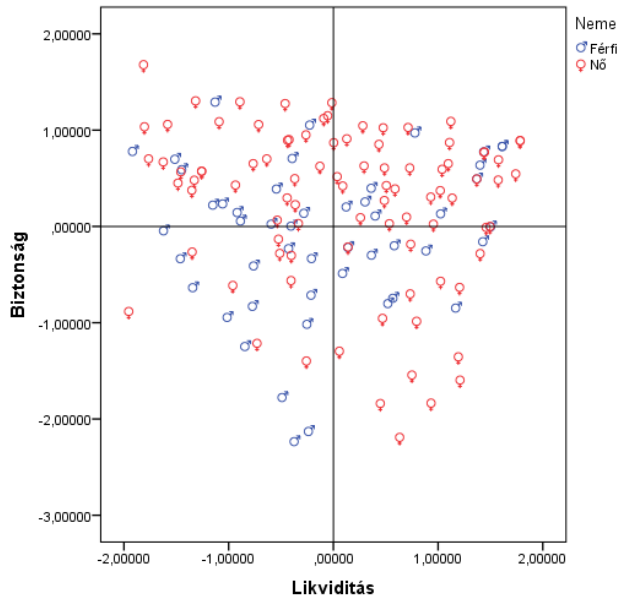
Biztonság faktor esetében a megtakarítással szembeni elvárások:

- garantált hozammal rendelkezzen
- kockázatmentes legyen
- tőkevédett legyen
- rendelkezzen állami garanciával.

Likviditás Faktor esetében a megtakarítással szembeni elvárások:

- hozzáférhető legyen egy éven belül
- készpénzben legyen
- év közbeni jövedelme származzon belőle
- biztosítási termékhez kapcsolódjon

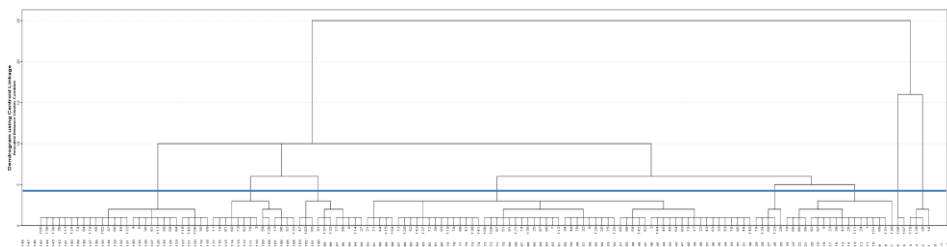
Szakmailag a biztosítási termékhez kapcsolódás változó viszonylag gyenge értéket kapott a Likviditás faktorban, de véleményem szerint magyarázható. Feltételezve, hogy a megtakarítás egy biztosítási termékhez kapcsolódik, akkor mondhatjuk, hogy igaz nincs szüksége az egyénnek a pénzre jelen pillanatban, viszont az életben fennálló kockázatok miatt mégis fontos hogy egy káresemény bekövetkezésekor pénzhez jusson, tehát likvid legyen bizonyos esetekben a megtakarítása és ezért kapcsolódjon biztosítási termékhez. A vizsgálat során kapott eredményeket lementettem és mindkét faktor esetében hozzárendeltem a válaszadókhöz azokat az értékeket, hogy mely faktor milyen erősséggel hat az adott válaszadóra. A kapott két faktor alapján a mintában szereplőket ábrázoltam pontfelhő diagramban. (2. ábra)



2. ábra: A minta ábrázolása a kapott két faktor dimenziójában nemenkénti bontásban (n=145)

Forrás: Saját szerkesztés

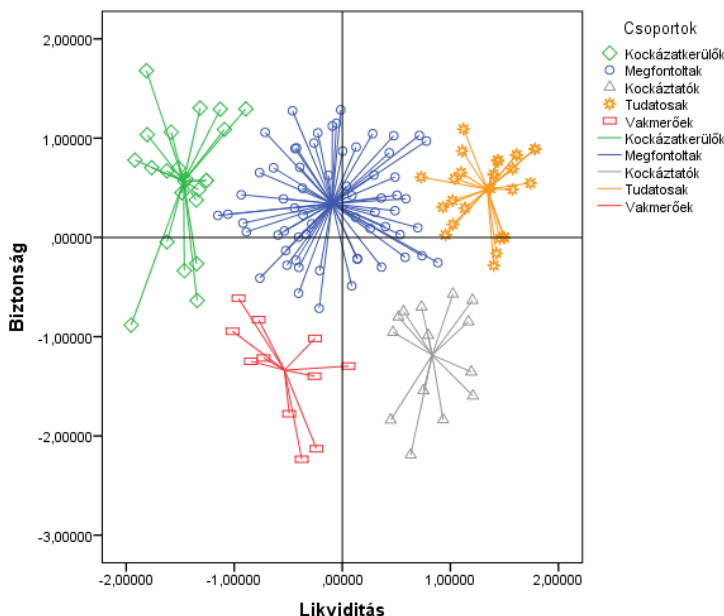
A továbbiakban matematikai alapokon hoztam létre csoportokat, melyhez hierarchikus klaszter analízist végeztem. A klaszteranalízist a faktoranalízis alapján kapott két faktor felhasználásával végeztem. Mivel a két faktor birtokolja a kezdetben vizsgálat alá vett 8 változó egyénekre gyakorolt hatását, így nem áll fent értékesítés a művelet alatt. A vizsgálat során centroid (súlyközpontos) metodikát használtam. A centroid módszer lényege, hogy a kapott csoportoknál a csoportok súlyközpontjai legyenek minél távolabb egymástól. (Székelyi – Barna, 2002)



3. ábra: A klaszteranalízis dendrogramja

Forrás: Saját szerkesztés

A kapott dendrogram (3. ábra) alapján 7 klaszter létrehozását véltem indokoltnak. A 7 csoport létrehozása után viszont a két legkisebb elemszámú csoportot nem vettem figyelembe, mert a kettő összesen a vizsgált minta csupán 4,14%-át tette ki, így elhagyhatónak véltem. A kapott végleges 5 csoportot a 4. ábra szemlélteti.

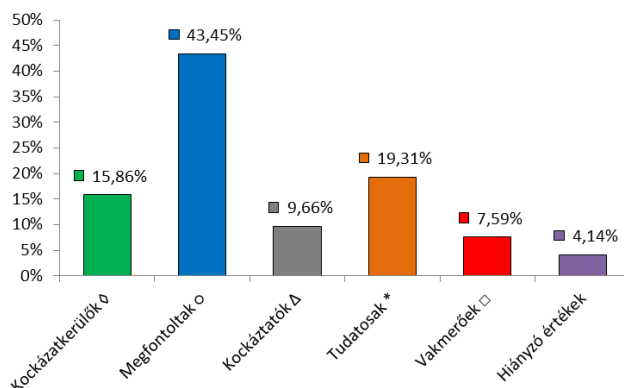


4. ábra: A klaszteranalízis alapján kapott csoportok ábrázolása (n=145)

Forrás: Saját szerkesztés

Az első csoportot „**kockázatterülő**” nevet kapta, hiszen nekik fontos a biztonság viszont az, hogy megtakarításaik likvidek legyenek, már nem feltétlenül jellemzi őket. Vélhetően ők azok, akik potenciálisan az állampapírokat választanák megtakarításaiknak, mint biztos jövedelemforrást. A „kockázatterülő” a felmért minta 15,86%-át tették ki. Legnagyobb részt képviselő „**megfontoltak**”, melyek a minta 43,45%-át teszik ki, szintén fontos, hogy megtakarításaik biztonságosak legyenek ám nekik már fontosabb a megtakarításaik likviditása is. Véleményem szerint ők inkább a rövidebb lejáratú, de OBA által garantált bankbetéteket preferálják. A kategóriába tartoznak többek között a vidéki háztartások is. Egy 2011-ben készült kutatás szerint a Bács-Kiskun megyében lévő vidéki háztartások jelentős hányadánál főképpen a bankbetétben és a készpénzben tartották az emberek megtakarításaikat. (Kisari et al, 2011) A „**tudatosak**” csoport azért kapta a nevét, mert a biztonság mellett markánsan megjelenik a likviditás igénye. A közel húsz százalékot (19,3%) kivető csoportra jellemző hogy fontosnak érzi, hogy pénze forgatása biztonságos és mégis kellően likvid legyen. A felmért mintában mintegy 9,66%-ot tesz ki a „**kockázatosok**” köre. A neve beszélő név mivel a csoportra az a jellemző, hogy miközben fontosnak tartják megtakarításaik likviditását, azok biztonságának fontosságát nem feltétlenül tartják fontosnak, ám ez a magatartás bizonyos szinten nem feltétlenül az egyén döntése, hanem esetleges kényszerhelyzetek alapján dönt az alábbi preferenciák felől. A kapott eredmények természetesen nem feltétlenül jelentik azt, hogy a csoport tagjai felelőtlenek, csupán azt, hogy megtakarításaik esetében a likviditás és a profit előbbre van a biztonsággal szemben, mint például a forgatási célú értékpapírok esetében. Továbbá a minta 7,6%-át tették ki a „**vakmerők**”, akiknek a feldolgozott adatok alapján nem meghatározó, hogy megtakarításaik biztonságosak és likvidek legyenek. A név arra

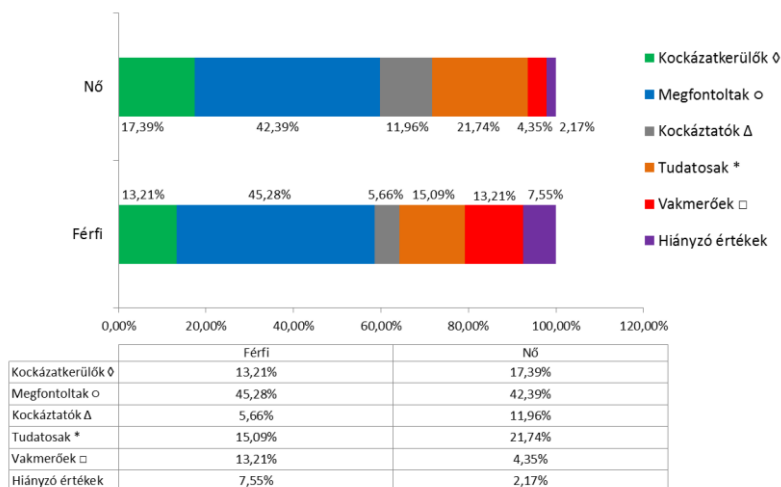
utal, hogy igen vakmerő dolog a mai pénzügyi világban „nem fontos”-nak tartani megtakarításaik tekintetében a biztonságot és a likviditást. A kapott csoportok megoszlását a 5. ábra tartalmazza.



5. ábra: A kapott klaszterek megoszlása (n=145=100%)

Forrás: Saját szerkesztés

Az 5. ábrában lévő „hiányzó értékek” (4,14%) az a két kisebb csoport, melyet a klaszteranalízis során elhagyható volt. A kapott csoportok alapján végeztem egy keresztábra elemzést a csoporthoz való tartozás és a válaszadó neme között. A Chi négyzet próba alapján elmondható, hogy nincs szignifikáns kapcsolat a nem és a csoportok között. A 6. ábra értékein jól látszik, hogy a férfiak és a nők esetében a csoportok megoszlása nagyon hasonló és csak minimálisan térnek el az arányok, ami arra is enged következtetni, hogy az egyes háztartásokban a pénzügyi döntések közösen születnek, emiatt nincs abban szignifikáns különbség, hogy az egy háztartásban élő pároknál a férfiakat vagy a nőket kérdezzük meg.



6. ábra: A kapott klaszterek megoszlása nemenkénti bontásban (n=145)

Forrás: Saját szerkesztés

Következtetések

Munkám során egy fókuszcsoportos megkérdezéssel kívántam vizsgálni a 20 és 40 év közötti lakosság megtakarításokhoz fűződő viszonyát. A kérdés az volt, hogy mit tart fontosnak megtakarításával kapcsolatban. A vizsgálatok bebizonyították az adott minta alapján, hogy gyakorlatilag két kérdéskör foglalkoztatja, vagy kevésbé foglalkoztatja a háztartásokat. A biztonság és a likviditás. A két kapott faktor adatait felhasználva 7 csoportját sikerült a válaszadóknak elkülöníteni. A 7 csoportból 2 csoportot azok csekély elemszámai miatt nem vontam be a vizsgálatokba, hiszen azok összesen nem tették ki a minta 5%-át sem. Megnyugtató eredménynek mondható, hogy a kérdőívet kitöltők mintegy 78,62%-ánál fontos szempont a megtakarításának biztonsága. Ebbe a körbe tartoznak bele a „kockázatkerülők” (15,86%), az „megfontoltak” (43,45%) és a „tudatosak” (19,31%). A kapott eredmény alapján a minta jól ábrázolja, hogy az adott korosztály többségében a megfontolt pénzügyi döntéseket preferálja és a termékek választásánál a „biztonság” jelentős erővel bír, például a pénzügyi termékek hozama mellett.

Hivatkozott források

- Baranyi A. – Széles Z. (2008): A lakossági megtakarítás hajlandóságának vizsgálata. Bulletin of the Szent István University, 2, 367-378.p.
- Botos K. – Botos J. – Béres D. – Csernák J. – Németh E. (2012): Pénzügyi kultúra és kockázatvállalás a közép-alföldi háztartásokban, Pénzügyi Szemle, 57(3), 291-309.p.
- Kisari K. – Széles Z. – Csernák J. (2011): A vidéki lakosság megtakarítási hajlandóságának vizsgálata Bács-Kiskun megyében. In Ferencz Á. (Szerk.): Erdei Ferenc VI. Tudományos Konferencia. I., old.: 359. Kecskemét: Kecskeméti Főiskola Kertészeti Főiskolai Kar.
- Malhotra, N. (2008). Marketingkutatás. Budapest: Akadémia Kiadó.
- Marques de Sá J. (2007). Applied Statistics Using SPSS, STATISTICA, MATLAB and R (Second Edition. kiad.). Heidelberg: Springer-Verlag Berlin Heidelberg.
- Sajtos L. – Mitev A. (2007): SPSS Kutatási és adatelemzési kézikönyv. Budapest: Alinea Kiadó.
- Székelyi M. – Barna I. (2002): Túlélőkészlet az SPSS-hez. Budapest: Typotex Kiadó.
- Tatay T. (2011): A háztartások adósságainak gazdasági és társadalmi kérdései. In Róbert P. (Szerk.), Magyarország társadalmi-gazdasági helyzete a 21. század első évtizedeiben: Kautz Gyula Emlékkonferencia (1-8.p.) Győr: Széchenyi István Egyetem Kautz Gyula Gazdaságtudományi Kar.

Szerző:

Csernák József

Tanársegéd

Károly Róbert Főiskola

Üzleti Tudományok Intézete

csernak@karolyrobert.hu

MEGÚJULÓ ENERGIÁVAL FŰTÖTT ÉPÜLETEK BERUHÁZÁS GAZDASÁGOSSÁGI VIZSGÁLATA

DUDÁS DOROTTYA RITA
TÉGLA ZSOLT

Összefoglalás

Az energiaszektor kiemelt figyelmet kap napjainkban, hiszen a világnépesség növekedésével exponenciálisan nő annak energiafelhasználása is, amire a fosszilis energiahordozók megújuló erőforrásokra való kiváltása jelenti a megoldást. Magyarország erőforrás adottságait kihasználva az élen járó, megújuló energiát alkalmazó országok közé kerülhetne, mégis e tekintetben való fejlődése más szomszédos országokkal összehasonlítva elmarad, a 2020-ig vállalt 14,65%-os megújuló részarány sem bizonyul túlzottan magasnak. Kutatásom során az energiaipar nagy potenciálú szegmensét vizsgáltam alaposabban: a geotermiát. Olyan kérdésekre kerestem választ, hogy milyen vállalkozásoknak éri meg geotermikus energiával való energiagazdálkodás? Milyen belátható időn belül térül meg a befektetés? Kutatásomban összehasonlítottam a földhőt hasznosító fűtési rendszerek különböző méreteknél felmerülő beruházási input tényezőit és bemutattam ezek teljes beruházási és működési költségét. Saját mutatószámra méretgazdaságossági számításokat készítettem, majd megvizsgáltam ezek hogyan változnak az elnyerhető támogatás összegének növekedését feltételezve. Kutatásom eredményeként a földgázkiváltásból adódó megtakarítás mérhetővé válik az eltérő méreteknél, amely remélhetőleg magánszemélyek, vállalkozások, közintézmények, önkormányzatok, termálfürdők energiaracionalizálási döntésmérlegeléséhez nyújt tervezési segítséget.

Kulcsszavak: megújuló erőforrás, geotermikus energia, beruházás, méretgazdaságosság, földgázkiváltás, megtérülés, támogatás.

JEL: O13

Investment economical investigation into buildings heated by renewable energy

Abstract

Nowadays the energy sector is really on focused, because of the rising energy consumption of world population. The solution is the renewable resources, wherewith the fossil energy will be redeemable. If Hungary is exploited its advantages in this regard, it would join to the leading countries, which utilize renewable energy. As compared with other countries we can see that our country is behind with making use of renewable energy. Moreover the undertaken 14,65 % renewable rate, which is valid until 2020, doesn't seems too high. In my investigation I chose the segment of energy industry with big potential: geothermal energy. I was looking for answers about what kind of enterprises can get advantages from geothermal energy utilization and when will return these investments. During my disquisition, I set against heating systems which are using geothermal energy and their investment's input facts in different measures. After that I presented their total investment and operation costs and size economical index calculuses. Then I analysed the effect of increasing subventions for renewable energy

projects. The result of my research is that the financial savings will become measurable due to the substitution of natural gas to thermal energy. Hopefully it will provide help for energy conservation and rationalization planning e.g. for individuals, enterprises, social institutions, spas and of course for all establishments.

Keywords: *renewable resources, geothermal energy, investment, economy of scale, substitution of natural gas, return, subvention.*

JEL: O13

Bevezetés

Az elmúlt évszázadban a rohamos ipari fejlődés gyors népességnövekedéssel párosult. Ma már 7 milliárd ember él a Földön és ez a gyarapodás nem könnyíti meg az energia-kérdést. Olyan új megoldásokra van szükség, amelyek mellett, hogy környezetkímélőbbek, igénybevételek még a finanszírozási és szociális körülményeket tekintve is olcsóbbak, mint elődeik. Az energiagazdálkodásban a környezetre nézve legcsekélyebb károkkal járó megoldások pedig a megújuló energiaforrások különféle alkalmazásaihoz kapcsolódnak. (Munkácsy, 2011)

A megújuló energiaforrások hasznosítása ez Európai Unió kiemelt célja, ezért úgy határoztak, hogy a megújuló energiaforrások arányát 20%-ra kell növelni az EU teljes energiafogyasztásában. Magyarország a Megújuló Energia Hasznosítási Cselekvési Tervben 14,65%-ot vállalt 2020-ra, aminek teljesítésére jelenlegi kilátások alapján, elég halvány esély látszódik. A megújuló erőforrásból előállított összes energia mennyiség 2010-ben 55,25 PJ volt, amit 2020-ra meg kellene duplázni. Belátható, hogy ezt biomasszával az ország nem képes fedezni, ugyanakkor az NCST tervei szerint a geotermikus és hőszivattyús hasznosítás növekedne a legnagyobb mértékben, előbbinél négyeszeresére, utóbbinál több mint huszonötszörösére.

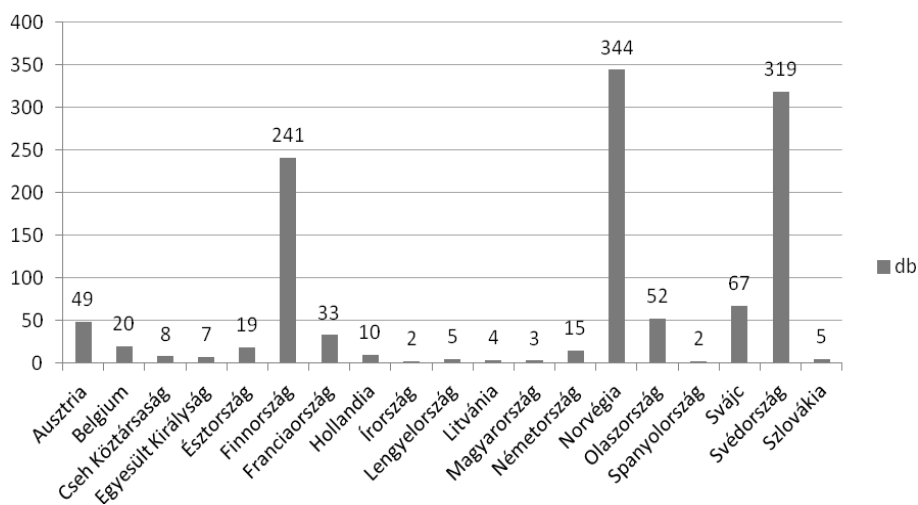
A megújuló felhasználásának alapvető gátja a viszonylag magas beruházási érték. Ezen csak egy kormányzati gazdaságfejlesztési, ezen belül a megújuló hasznosítását fejlesztő program és kiszámítható támogatási rendszer lesz képes változtatni, ha továbbra is fenntartja az ország, hogy képes teljesíteni a terveit 2020-ig. A megújuló iránti érdeklődés várhatóan erősödni fog a földgáz árának piaci szinthez való közelítése, az energiaköltségek növekedése, az új technológiák egyre jobb terjedése, a lakosság környezettudatossága fejlődése és vállalkozások anyagi erősödése miatt.

Anyag és módszer

Magyarország hévizes adottságait tekintve nagyhatalomnak számít. A hazai felszín alatti vízkészletekben tárolt hőmennyiség 4,7 millió PJ, amiből a törvényi háttérrel és az elérhető technológiákat figyelembe véve 250-350 PJ-t lehetne hasznosítani. Termálenergia tartalékainkat tekintve nagyságrendekkel haladja meg biomassza lehetőségeinket, fajlagosan kb. feleannyiba kerül, mint a napenergia, sokkal egyenletesebben termelhető, mint a szélenergia. (Kóbor, 2008)

A földhő hasznosítása hőszivattyúval

A földhő a földfelszín alatt és felett változatos formában áll rendelkezésre és ezt különböző hőszivattyús rendszerekben hasznosíthatjuk. A kinyerése kétféleképpen lehetséges: talajkollektorral és talajszondával. A 2011-es adatokat szemlélve a hőszivattyúk alkalmazásában hazánk az utolsó országok között helyezkedik el, valamint az eladási statisztikák alapján 2008 óta mintegy 1000 db hőszivattyú kelt el évente, sajnos ez az alacsony darabszám még tovább csökkent 2011-ben. A visszaesett kereslet oka, hogy még mindig drágának számít a technológia. Az EHPA 2010-es statisztikája szerint itthon 10 000 háztartásra 3 db hőszivattyú jut. Az EU országokhoz viszonyítva, részarányunk nem haladja meg még az 1 százalékot se. (Forsén, 2011)



1. ábra: Hőszivattyús-eladás 10 000 háztartásonként, 2010

Forrás: (Forsén, 2011)

Nincs ez így Norvégiában, ahol európai szinten kimagasló előbbi arány, annak ellenére, hogy olajhatalom és nem is tartozik az EU tagországok közé, mégis nagy támogatást nyújt hőszivattyús beruházásokra. Egyetlen pozitív eredmény az, hogy növekedett a hőszivattyús technológia ismertsége és elfogadottsága. A technológián belül a földhőszondás rendszerek vezetnek, de utóbbi években a levegős hőszivattyúk fejlődése is jelentős.

Hőszivattyúval fűtött épületek beruházás gazdaságossági vizsgálata

A hazai lakásállomány 70%-a nem felel meg a korszerű funkcionális műszaki, illetve hőtechnikai követelményeknek, az arány a középületek esetében is hasonló (Nemzeti Energiastratégia 2030). Mind a magánszemélyek, közintézmények, vállalkozások éves kiadásai között a fűtési költség meghatározó. Sok helyen elavult, földgáz alapú fűtési rendszer működik, amit ki lehetne váltani hőszivattyúval. A kutatásomhoz meghatároztam 4 különböző épület méretet, valamint azok energiaigényét. Az épületek fűtési konstrukciói úgy lettek összeállítva, hogy minden épület energiaellátását 100%-ban fedező hőszivattyús berendezés biztosítja. Az általam vizsgált épületek az EU

rendeletben előírt épület energetikai minőségi osztályozás 10 fokozata közül A vagy A+ kategóriába tartozik, vagyis energiatakarékos. Ezért semmilyen felújítás, hőszigetelés javítás vagy nyílászáró csere nem szükséges a beruházás megvalósítását megelőzően. Az egyes épületek meghatározásánál a gyakorlatban legfontosabb méreteket vettem figyelembe, ahol a leginkább jelentkezik az energetikai korszerűsítés szükségessége, így tehát a:

- családi ház,
- óvoda vagy önkormányzat,
- társasház,
- áruház vagy raktár épületek lettek méretgazdaságossági vizsgálataim alapjai.

A hőszivattyú típusait a NIBE termék divíziójából választottam ki. A svéd vállalat melletti döntésem az indokolta, hogy Európa egyik vezető fűtéstechikai termékgyártója, a minőséget és a rendszerek hatékonyságát tekintve piacvezető. A hőszivattyúk típusai az egyes épületek energiaigényéhez lettek igazítva, valamint a különböző épületek igénybevételét, kihasználtságát tekintve (pl. közintézményben dolgozók melegvíz használata jóval kevesebb, mint társasháznál, valamint munkanapokon kívül jelentősen kisebb a fogyasztás) más-más teljesítményre lettek méretezve a modellek. A négy mérethez vonatkozó adatokat a 1. táblázat foglalja össze:

1. táblázat: A méretekhez tartozó alapadatok

Megnevezés	Családi ház	Óvoda/ Önkormányzat	Társasház	Áruház/ Raktár
Terület (m ²)	110	350	350	1200
Energiaigény (GJ/év)	35	110	110	248/200*
Energiaigény (kWh)	9722	30555	30555	68887/55554**
Teljesítményigény (kW)	6.2	20.7	20.7	80

Forrás: Saját szerkesztés

(* fűtési/hűtési igény)

(** fűtési/hűtési igény)

A konstrukciókhoz méretenként hozzárendeltem a különböző beruházási és működési költségeket, a hőszivattyúval kiváltott gáz megtakarításból származó pénzáramlásokat, fizetendő és elkerülendő adók mértékét, majd diszkontálva a kapott értékeket megkaptam a beruházás nettó jelenértékét, a belső kamatlábát és a megtérülési időt. A hőszivattyúk COP értéke 3,9-4,5 között van. A beruházások költségei nettó értékben szerepelnek a 2. táblázatban.

1. modell: Családi ház. A modellnél tervezett felületfűtés/hűtésére (padló és mennyezet) 1 db NIBE 6 kW-os F1245 6 R PC típusú hőszivattyút ajánlottak. A fűtési rendszerbe nem szükséges puffertárolót telepíteni, a keringtetést a készülék beépített szivattyúja végzi. Ez magába foglalja a passzív hűtést, a kiegészítő villamos fűtést, komplett automatikát és 180 literes használati melegvíz tartályt. Egy ekkora családi háznál az éves energiaigény kb. 65%-a fűtés és 35%-a melegvíz készítés.

2. modell: Óvoda vagy Önkormányzat. A modellnél tervezett felületfűtés/hűtésére (padló és mennyezet) 1 db NIBE 17 kW-os F1145 17 DE típusú hőszivattyút ajánlottak. A

készülék tartalmazza az összes szivattyút, magába foglalja a kiegészítő villamos kazánt. Az óvoda és társasház méretei megegyeznek, de mivel a két épület jellegéből kifolyólag más és más, a használati melegvíz igény is eltérő. Egy óvodában a felhasználás kisebb mértékű, mivel 35°C melegebb víz legfeljebb konyhai alkalmazásra használható, nincs zuhanyzás és fürdés, valamint hétvégéken, ünnepnapokon és szünetben melegvíz igény nem jelentkezik.

3. modell: Társasház. A modellnél tervezett felületfűtés/hűtésére (padló és mennyezet) 1 db NIBE 24 kW-os F1345 24 típusú hőszivattyút ajánlottak. Ennél a konstrukciónál 1 db extra külső keringető szivattyú is kell, a többi a berendezés tartalmazza. A rendszer magába foglalja a távfelügyeleti előkészítés költségét, kiegészítő villamos kazán nem szükséges. A társasházban a nagyobb melegvíz igény kiszolgálása miatt nagyobb tároló, és nagyobb hőszivattyú is szükséges, ami a telepítési költségek növekedését is hordozza.

4. modell: Áruház vagy Raktár. A modellnél egy megvalósult beruházás kiinduló adatait használtam fel, pontosabban egy kiválasztott magyarországi Lidl áruház működő hőszivattyús fűtési rendszerét mutatom be. A modellnél megadott hőleadók: radiátor, fan coil, és légkezelő. A konstrukcióhoz 1 db NIBE 60 kW-os F1345 típusú hőszivattyút ajánlottak. Szükséges ezen felül 1 db extra külső keringető szivattyú. A rendszer magába foglal egy kiegészítő villamos kazánt, ami tartalék (működéshez nem kell), valamint a hőszivattyús rendszerben nincs HMV tároló, hanem egy 150 literes villanybojler látja el a tisztálkodási lehetőséget (csak kézmosás- kb. 20 fő dolgozónak elegendő).

2. táblázat: A modellek beruházási és működési költségeinek összehasonlítása

Adatok Ft-ban	Családi ház	Óvoda/ Önkormányzat	Társasház	Áruház/ Raktár
Beruházási költség	2 350 000	2 240 000	3 500 000	4 500 000
Távfelügyeleti előkészítés	80 000	80 000	✓	–
Kivitelezési költség	1 000 000	2 450 000	3 650 000	9 000 000
Aktív-passzív hőmodul	✓	550 000	550 000	700 000
HMV tartály	✓	480 000	850 000	–
Kiegészítő villamos kazán	✓	✓	–	150 000
BERUHÁZÁSI KTG. ÖSSZESEN:	3 430 000	5 800 000	8 500 000	14 350 000
Műk. ktg. (fűtés+HMV)	100 000	320 000	405 000	780 000
Műk. ktg. (passzív hűtés)	15 000	35 000	35 000	
MŰKÖDÉSI KTG. ÖSSZESEN:	115 000	355 000	440 000	780 000

Forrás: Saját szerkesztés

A 2. táblázat bal oldali oszlopában a beruházás inputjai szerepelnek és a hozzájuk tartozó költségek a méretekhez igazodóan. A családi háznál és óvodánál látható, hogy a berendezés alapvetően tartalmaz néhány kapcsolódó tételt, társasháznál a kiegészítő villamos kazán szükségtelen, így az elhagyható a beruházásnál. Az áruháznál - a fentebb említettek miatt - nincs HMV tároló, illetve nem igényelt távfelügyeleti előkészítést. A

méretetek növekedésével drágul a beruházás, ahogyan növekszik az éves működési költség is. A kivitelezés költsége tartalmazza a talajszonda engedélyeztetést, gépházi szerelés fűtési elosztókig, szerelvényeket beleértve.

Eredmények

Kutatásomban megvizsgáltam, hogy az általam meghatározott mutatószámra, azaz 1 m² és 1 GJ energiamennyiség előállításánál, hogyan alakulnak a költségek támogatás nélküli esetben, illetve a támogatás mértékének növekedésével. A 3. táblázat méretgazdaságossági számításaimat mutatja be.

3. táblázat: A támogatás növekedésének hatása az egységnyi költségre

Adatok EFT-ban	Támogatás nélkül	Támogatás mértéke			Modell
		50 %	60 %	70 %	
1 m ² -re jutó beruházási ktg.	31,18	15,59	12,47	9,35	1. Családi ház
1 GJ-ra jutó beruházási ktg.	98,00	49,00	39,20	29,40	
1 m ² -re jutó beruházási ktg.	16,57	8,29	6,63	4,97	2. Óvoda
1 GJ-ra jutó beruházási ktg.	52,73	26,36	21,09	15,82	
1 m ² -re jutó beruházási ktg.	24,43	12,21	9,77	7,33	3. Társasház
1 GJ-ra jutó beruházási ktg.	77,73	38,86	31,09	23,32	
1 m ² -re jutó beruházási ktg.	11,96	5,98	4,78	3,59	4. Áruház
1 GJ-ra jutó beruházási ktg.	32,03	16,02	12,81	9,61	

Forrás: Saját szerkesztés

Támogatás nélküli oszlopban a családi háznál a legmagasabbak a költségek, majd a méret növekedésével csökken, a legkedvezőbb az áruháznál. A támogatás növekedésével az önköltségre vetített egységnyi költség folyamatosan csökken. Jelenleg megújuló energiát hasznosító épületenergetikai fejlesztésre a KEOP – 2012 – 5.5.0. pályázaton belül van lehetőség. Az elnyerhető maximális pályázati összeg a pályázó jellegétől függ, a támogatás intenzitás jellemzően 60, 85, és 100% is lehet egyes intézményeknél. (KEOP, 2012)

4. táblázat: A modellek beruházás gazdaságosságának összehasonlítása

Adatok Eft-ban	Támogatás nélkül	Támogatás mértéke			Modell
		50 %	60 %	70 %	
Beruházási költség	3 430	1 715	1 372	1 029	1. Családi ház
NPV	-145,8	399,1	709,9	1020,9	
IRR (%)	9,7	15,7	21,6	30,7	
Beruházási költség	5 800	2 900	2 320	1 740	2. Óvoda
NPV	103,0	1557,2	2082,9	2608,7	
IRR (%)	10,6	22,3	29,5	40,6	
Beruházási költség	8 550	4 275	3 420	2 565	3. Társasház
NPV	143,4	2809,5	3584,5	4359,5	
IRR (%)	10,7	24,8	32,3	44,1	
Beruházási költség	14 350	7 175	5 740	4 305	4. Áruház
NPV	-65,2	4459,2	5759,9	7060,7	
IRR (%)	10,2	24,0	31,5	43,0	

Forrás: Saját szerkesztés

A beruházás gazdaságossági elemzésnél cash flow-t befolyásoló földgáz megtakarítással, inflációs tényezővel, 20 éves amortizációs idővel számoltam, valamint nettó jelenértéket és belső kamatlábat vizsgáltam, utóbbinál az állampapírok átlagos piaci hozamához viszonyítottam. A családi háznál és az áruháznál támogatás nélküli oszlopban negatív NPV értékek 10 % körüli IRR mellett jelentek meg. Támogatás növekedésével ezek az értékek minden méretnél kedvezőbbek, vagyis egyre jobban megérné a beruházások megvalósítása.

ÉVEK	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Családi ház																				
Óvoda																				
Társasház																				
Áruház																				
70 %-os támogatás																				
60 %-os támogatás																				
50 %-os támogatás																				
Támogatás nélkül																				

2. ábra: A modellek megtérülési ideje támogatással és támogatás nélkül

Forrás: Saját szerkesztés

A 2. ábrán látható, hogy a kisebb méreteknél, mint a családi háznál, óvodánál hosszú idő után (15. évnél, 20. évnél) térül meg a beruházás támogatás nélküli esetben, míg a nagyobb épületek, mint a társasház, vagy egy áruház esetében már a 13. évben. Ahogy a támogatás összege növekszik, annál rövidebb időn belül térül meg a hőszivattyús befektetés. A családi háznál látványosan érzékenyen viselkedik a megtérülés, 50 %-os támogatásnál már a nyolcadik évben, óvoda és áruház esetében a hatodik évben, legkedvezőbben a társasháznál térül meg, az ötödik évben. Hatvan százalékos támogatás intenzitású beruházás családi háznál a 6. évben, óvodánál az 5. évben, társasház és áruház esetében a 4. évben pozitív eredményt ad. Hetven százalékos támogatással a családi ház kivételével, az óvodánál, a társasháznál és az áruháznál már a 3. évben kifizetődik a beruházás.

Végül az általam felállított modellek összehasonlítása után elmondható, hogy az épületek méretének és energiaigényének növekedésével javulnak a beruházás-gazdaságossági mutatók, a támogatás nélküli verziók egyre hamarabb térülnek meg. A hőszivattyús beruházások esetén nagyon fontos, hogy a teljesítményeket pontosan határozzuk meg, hiszen a nem megfelelő tervezés súlyos összegekkel megdrágíthatja az amúgy sem olcsó beruházást. A berendezések árának csökkenését nem valószínűsítem, legalábbis jelentősen nem várható a jövőben. A támogatások növekedése viszont egyértelműen kedvező hatással lenne a magyar hőszivattyú piac fellendülésére, amivel végre kimozdulna a 2009-es szintről.

Következtetések, javaslatok

A modellek tervezésénél elsődleges szempont volt, hogy gyakorlatias példákat mutasson be, ne pedig mega-beruházásokat. Az eredményeket összegezve megállapítottam, hogy a geotermikus hőszivattyúk alkalmazott technológiai nagyszerűsége még nem elegendő ok az alkalmazásukra. A magas beruházási érték miatt a kisebb méretek számára – támogatás nélkül – nem válhat előnnyé az energiahasznosítás ilyen formája. A méretek növekedésével a méretgazdaságossági előnyök kimutathatók, az egységnyi energiaigényre jutó beruházási költségek ténylegesen alacsonyabbak a nagyobb méreteknél.

Várhatóan fokozatosan minden fogyasztói csoport saját lehetőségéhez és igényéhez mérten fogja a korszerűtlen fűtési rendszerét lecserélni megújuló erőforrás alapúra. Jelenleg a nagyvállalatok, kereskedelmi láncok egységeit tekintve vannak a legjobb finansziális adottságok. A fűtési költségek csökkentésén kívül ráadás, hogy megújuló energiahasznosítás által, egy zöldgazdaság felé vezető úton példaértékű szereplőkké válnak. A gyakorlati elterjedés úttörői a vidéken élő lakosság lehetne, ugyanis a családi házak esetében a hőszivattyús rendszerek kivitelezéséhez jobban adottak a feltételek, mint pl. egy korlátozott földterületű városi társasháznál. A közintézmények esetében többnyire valamilyen parkosított, szabad környezet rendelkezésre áll (iskolák, óvodák, önkormányzatok). A fürdőknél, uszodáknál egy esetleges beruházás megvalósítására tett lépés általában már ott elakad, hogy az üzemeltető/tulajdonos elképzelései és a tényleges beruházási költségek köszönő viszonyba se kerülnek. Ezeknél az épületeknél leginkább a forráshiány miatt nem indultak el energiakorszerűsítés célú fejlesztések mindezülig. Az energiatakarékossági szándék szinte mindenhol megvan, a probléma inkább a gondolkodásban, a hozzáállásban rejlik. Ezek alapján kijelenthető, hogyha ezek a

beruházások nincsenek kellőképpen megtámogatva, akkor hiába a kiváló technológia, nem fog növekedni a kereslet irántuk.

“A világ, amit teremtettünk a gondolkodásunk eredménye; nem lehet megváltoztatni gondolkodásunk megváltoztatása nélkül.” /Albert Einstein/

“Aki nem alkalmaz új megoldásokat, új bajokra számíthat, mert az idő a legnagyobb újíító.” /Francis Bacon/

Köszönetnyilvánítás

Szeretném megköszönni Szép Tamásnak - a Penta-Klima Kft. munkatársának -, valamint Téglá Zsolt konzulensemnek, hogy információkkal, javaslatokkal, folyamatos tanácsadással segítették a munkámat.

Hivatkozott források

- Épületenergetikai fejlesztések- KEOP-2012-5.5.0 (letöltés: 2012. október 26.)
<http://palyazatfigyelo.info/2012/10/26/epuletenergetikai-fejlesztések-keop-2012-5-5-0c.php>
- Forsén, M. (2011): Heat Pump Statistics 2010, 4th EHPA European Heat Pump Conference, London-Paddington, 1.6. 2011., p. 4.
- Kóbor B. (szerk.) (2008): Az alternatív energiahasználat fejlesztési lehetőségei a Dél-alföldi Régióban, Különös tekintettel a geotermikára és a Csongrád megyei Önkormányzat beavatkozási tevékenységeire. 18. o.
- Munkácsy B. (szerk.) (2011): Erre van előre! – Egy fenntartható energiarendszer keretei Magyarországon Vision 2040 Hungary 1.0. Szigetszentmiklós, Környezeti Nevelési Hálózat Országos Egyesület, 7. o.
- Nemzeti Energiastratégia 2030, Nemzeti fejlesztési Minisztérium (2012) 35. o.

Szerzők:

Dudás Dorottya Rita (hallgató)
 Vállalkozásfejlesztés Szak (MA)
 II. Évfolyam
dudas_dorottya0423@freemail.hu

Dr. Téglá Zsolt (témavezető)
 Főiskolai docens
 Károly Róbert Főiskola
 Üzleti Tudományok Intézete
zstegla@karolyrobert.hu

FÁS SZÁRÚ ENERGIAÜLTETVÉNYEKRE ALAPOZOTT ELLÁTÁSI RENDSZER MODELLEK

HIDEGFÖLDI ZSIGMOND
TÉGLA ZSOLT

Összefoglalás

Kutatásunkban egy működőképes energiaklaszter ellátási logisztikai rendszerét modelleztem. Az energiaárak emelkedésével a megújuló energiák egyre nagyobb tért hódítanak, azonban fontos annak a kérdésnek a megvizsgálása, hogy milyen logisztikai költséggel jut el az alapanyag a végfelhasználóhoz. A biomasszára alapozott energiaklaszter ellátási logisztikájának szervezésénél a betakarítás kulcsfontosságú tényező, a nagyon magas betakarítógép üzemeltetési költség, vagy a bérleti díj miatt.

A fás szárú energia erdők létesítésének, betakarításának és a végtermék felhasználásának a logisztikai költség meghatározásával és versenyképességének kérdéseivel foglalkoztam Bugyi és Dunavarsány település esetén.

Olyan logisztikai és foglalkoztatási modelleket hoztam létre, amelyek képesek az önkormányzati épületek energia ellátását biztosítani illetve új munkahelyeket létrehozni, a halmozott logisztikai költségek csökkentése mellett.

Három modellt dolgoztam ki, első modellem csak 50 %-ban váltja ki az önkormányzati épületek energiaellátását, ezt az 50 %-ot vásárolt fa aprítékból valósítja meg. A második modellem teljesen kiváltja a fűtési igényt, de vásárolt fával történik az energia előállítás.

A harmadik modellem teljesen kiváltja az intézmények energia igényét és mindez teljesen saját előállítású fa aprítékból valósul meg.

Kulcsszavak: logisztikai költség, fás szárú energia erdő, energia előállítás

JEL: Q42

Woody energy crops for energy systems based on models

Abstract

In my research on a functioning cluster energy supply logistics system was modeled. The rise in energy prices, increasing the use of renewable energies in gaining a place, but it is important to examine the question of how to get to the logistics cost of raw materials to the end user. The biomass based power supply logistics cluster organization of the harvest is a key factor in the very high cost of harvesting operations, or the rent due.

The establishment of woody energy forests, harvesting and the end-use of the logistic costs by identifying and dealing with issues of competitiveness Bugyi and Dunavarsány of town. A logistic model was created and jobs that can supply energy in municipal buildings and provide new jobs created the cumulative reduction in logistics costs.

Three models were the first model with only 50% of the municipal buildings to replace the energy supply of this 50% bought aprítékból wooden implements. The second model completely replaces the need for heating, but with wood purchased for power generation. The third model completely replaces the energy needs of the institutions and all of this is completely self-produced wood aprítékból realized.

Keywords: logistics costs, woody forest energy, energy production

JEL: Q42

Bevezetés

A megújuló energiaforrások felhasználását ma sokan tartják megfelelő alternatívának korunk fokozódó energetikai és környezeti gondjaira. Megújuló energiaforrás olyan energiaforrások közös neve, amelyek egy jellemző időciklus alatt újra termelődnek, illetve a kimerülés veszélye nélkül felhasználhatóak. (Magyar nagylexikon, 2001).

Az Európai Unióban a megújuló energiaforrások közül a bioenergia hasznosítása kap nagy hangsúlyt (European Climate Foundation). Az Unió a biomassza termelés fokozását a környezetvédelmi célok mellett, a regionális fejlődés fontossága miatt is támogatja. Az energetikai célú növénytermesztést az agrárpolitika kitörési pontjaként tartják számon. (Energy from field energy crops, 2009)

A megújuló energiaforrások felhasználásának múltját, jelenét, és jövőjét áttekintve a fő hangsúly a hosszú távú fenntartható fejlődésben betöltött szerepen van. E szerint az országok infrastruktúrájának fejlesztése fokozott energiafelhasználást igényel. Ennek környezeti következménye beláthatatlan.

A megújuló energiaforrások globális vonatkozásait, és a környezetvédelemben játszott szerepét már régóta ismerik. A fő feladat az ismeretek mindenkihez eljussanak, és a megújuló energiaforrások mindenki számára elérhetővé váljanak. Ehhez elengedhetetlen a hosszú távú közérdeket markánsan megjelenítő politikai döntéshozás, az oktatás, a szemléletformálás, hogy egyre többen legyenek képesek az energiafelhasználás, környezetvédelem, klímaváltozás és az ökonómiai összefüggések felismerésére.

A bioenergia hasznosítást tekintve az országok lehetőségei eltérőek. Hazánk megfelelő adottságokkal rendelkezik, ahhoz hogy nagyobb volumenben használjuk fel a biomassza eredetű energiaforrásokat. Magyarország évente körülbelül 12 milliárd m³ földgázt importál, ez mintegy 1000 milliárd forint értékben. Ennek értéke itthon tartható lenne, ha a földgáz importot kiváltanánk hazai bioenergia termeléssel (Szilágyi, 2008).

Az energiaárak emelkedése, a földgáz ellátási bizonytalanságok miatt számos önkormányzat, vállalat, háztartás keresi energiaigényének új fedezési lehetőségét. A biomassza hasznosítás hazánkban is lehetőségként kínálkozik a szilárd biomassza tüzelésén alapuló energiaellátás. A nagyobb teljesítményű rendszerek a vidéki települések nagyobb fogyasztóinak (pl. közintézmények), míg az energetikai tömörítvényekkel üzemelő kisebb teljesítményű rendszerek a háztartásoknak kínálnak megoldást. A mezőgazdasági eredetű biomassza termelésnek kulcsfontosságú szerepe lehet a megújuló energia felhasználás növelésében. Az erőművek közelébe telepített fás szárú energiaerdők hosszú távon képesek biztosítani a tüzelőanyag ellátást, munkalehetőséget és a termelők számára jövedelmet. Kiemelkedő szerep juthat a helyi energiaellátásban és a vidékfejlesztésben számukra. Az energiatermelés változtatásának szükségességét a világon mindenki látja, csak még a változtatás módjában vannak eltérő vélemények (Németh, 2011).

Anyag és módszer

A kutatás során olyan modellek kidolgozása volt a cél, amelyek az önkormányzatok számára a korábbi földgázra alapozott energia kiváltást tesz lehetővé. Három modellt alakítottam ki, hogy a célt meg tudjuk valósítani.

Első modell csak részben 50%-ban váltja ki a földgáz felhasználását, a többi energiát vásárolt fa aprítékból állítjuk elő. Ennek megvalósításához szükségünk van 2 darab

gázkazánra, 0,5 MW-os erőműre és a 150 tonna fa apríték tárolására egy 500 m²-es könnyű szerkezetes tárolóra.

Második modell teljesen kiváltja a földgázt, de az energia előállítása vásárolt faaprítékból valósul meg. A modellhez szükség van egy 1,5 MW-os erőműre, 5 darab 3 m³-es puffer tárolóra és az 500 tonna alapanyag tárolásához egy 500 m²-es könnyűszerkezetes tárolóra.

A harmadik modell 100 %-ban fa aprítékkal állítja elő az energia szükségletet, a fa aprítékot saját előállítással biztosítja. Az alapanyag fás szárú energiaerdők létesítésével biztosított, melyek több cikluson át gondoskodnak a termőföldek kihasználtságáról.

Az energiaerdők megvalósítása elsődlegesen állami támogatással versenyképes.

A harmadik modell során fontos az anyagáramlás optimalizálása.

Az anyagáramlás fontos, hogy a költségek minimalizálása mellett valósuljon meg.

A biomassza földekről történő beszállításának a logisztikai szervezésénél a legfontosabb célok a következők:

- Az erőmű igényei legyenek kielégítve, a fogadóképesség figyelembevételével. Vagyis a betakarítási időszakban folyamatosan, torlódásmentesen történjen a biomassza beszállítása.
- A szállítás szervezése úgy kell, hogy történjen – földrajzi, közlekedési körülmények figyelembevételével –, hogy annak összköltsége a lehető legkisebb legyen.

A távolságok miatt érdemes lehet olyan átmeneti tárolóhelyeket, létrehozni, amelyeknél gazdaságosabb először odaszállítani a biomasszát, majd onnan tovább az erőműhöz.

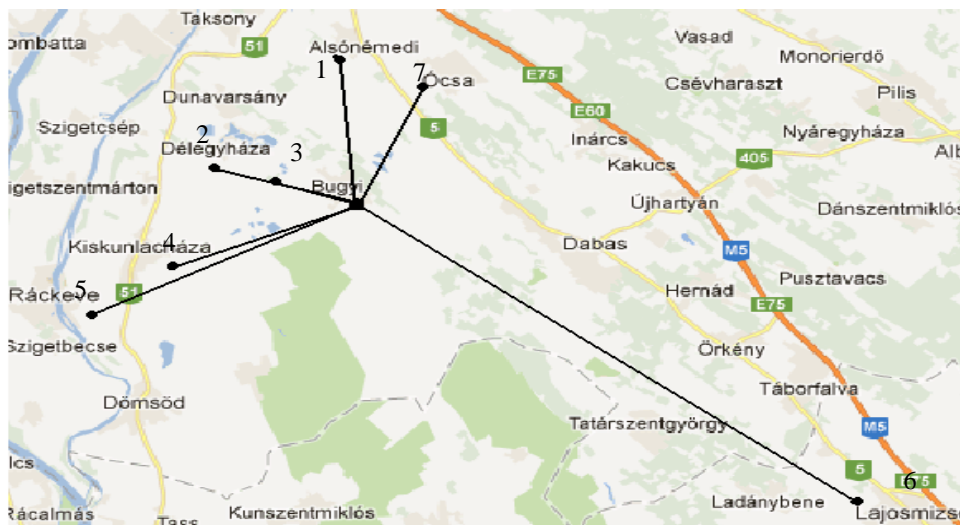
Az alapanyag előállításához olyan 17-18 AK-ás földterületek felkutatására volt szükség, amelyek kivonhatók az élelmiszer előállítás folyamatából úgy, hogy ne okozzanak zavart a rendszerben. A földterületek nagyságát tekintve törekedni kell, hogy minél közelebb legyenek Bugyi és Dunavarsány településhez. Annak érdekében, hogy a logisztikai súlypont az ellátandó épületekhez a legközelebb kerüljön.

1. táblázat: Bugyi település esetében a logisztikai súlypontszámítás

termelési helyek	szélesség	hosszúság	anyag-áramlás (t)	intenzitás nyomaték	
				szélesség	hosszúság
1.hely	47,24797813	19,05586862	64	3023,870601	1219,575592
2.hely	47,23410945	19,12882471	87	4109,367522	1664,207749
3.hely	47,31226271	19,21740198	56	2649,486712	1076,174511
4.hely	47,19936353	19,03269434	85	4011,9459	1617,779018
5.hely	47,17988188	18,97226953	48	2264,63433	910,6689375
6.hely	47,33483693	19,15148401	120	5680,180432	2298,178081
7.hely	47,02774969	19,50613641	40	1881,109988	780,2454565
	330,5361823	134,0646796	500	23620,59548	9566,829345

szélesség	hosszúság
47,24119097	19,13365869

Forrás: Saját készítésű táblázat



1. ábra: Bugyi település ellátása

Forrás: Saját készítésű ábra

Bugyi település ellátásához a tároló Bugyin a Kossuth Lajos utcában kerül megépítésre. Ide szállítjuk be a település környékén található 17 -18 AK értékű földekről a betakarított fa aprítékot. A beszerzési körjáratot Alsónémedin kezdjük, mert innen 120 tonna aprítékot takarítunk be éves szinten a 1,5 MW-os erőmű működéséhez. Aztán Délegyháza, Bugyi, Kiskunlacháza, Ráckeve földjein is levágjuk a faültvényt és behordjuk az alapanyagot a tárolóba. Lajosmizse a távolság miatt nem gazdaságos, ezért innen igen kis mennyiségben (40 tonna) beszerzésére kerül csak sor. Végezetül Ócsa település termőterületéről is a raktárba juttatjuk az ültvények termését. Bugyi település kis hatósugarában történik a beszerzés Lajosmizsét leszámítva, ezért a szállítási költség gazdaságosan megvalósítható.

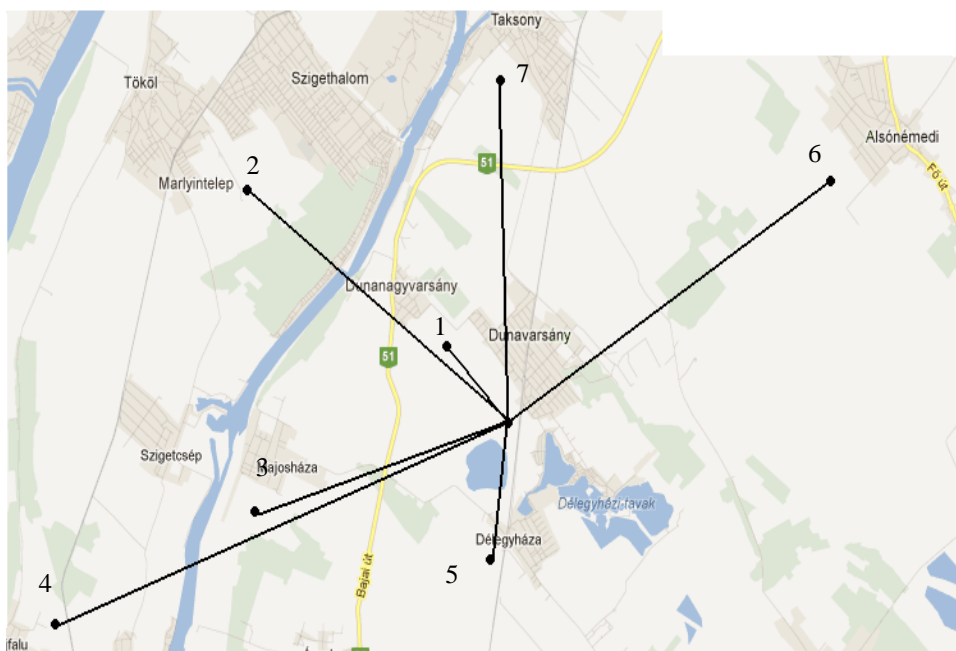
Dunavarsány ellátásához a tároló Dunavarsánytól egy km-re kerül megépítésre. A beszerzési körjárat folyamán Dunavarsány földjén kezdjük a betakarítást, mert ez a terület adja a legnagyobb mennyiséget az üzemeltetéshez. A további települések Szigethalom, Majosháza, Szigetújfalu, Délegyháza, Alsónémedi, Taksony földjein is elvégezzük a vágást majd a tárolóba, szállítjuk a fa aprítékot. A logisztikai súlyponthoz közelebb eső földekről szerzünk be minél több alapanyagot, mert az 5 km-nél nagyobb távolságról történő szállítás egyre kevésbé gazdaságos. Ezért Dunavarsány esetében figyelembe véve az energiaigényt-120 tonna, Délegyháza 87 tonna, Szigethalom 85 tonna apríték beszerzését teszi lehetővé.

2. táblázat: Logisztikai súlypontszámítás - Dunavarsány

termelés i helyek	szélesség	hosszúság	anyagáram lás(t)	intenzitás nyomaték	
				szélesség	hosszúság
1.hely	47,27069628	19,04977464	120	5672,483554	2285,972957
2.hely	47,26626992	19,01166582	64	3025,041275	1216,746612
3.hely	47,22385128	18,92566347	40	1888,954051	757,0265387
4.hely	47,29538393	18,95965242	85	4020,107634	1611,570456
5.hely	47,28164411	19,17852067	56	2647,77207	1073,997158
6.hely	47,31703435	19,05938768	48	2271,217649	914,8506086
7.hely	47,24797813	19,05586862	87	4110,574098	1657,86057
	330,902858	133,2405333	500	23636,15033	9518,0249

szélesség	hosszúság
47,27230066	19,0360498

Forrás: Saját készítésű táblázat



2. ábra: Dunavarsány település ellátása

Forrás: Saját készítésű ábra

A területek betakarítása két féle módon történhet, gépi illetve kézi betakarítással. A gyakorlatban bevált Claas Jaguar 830 járvaszecskázó + körfűrész vágoadapter, amelynek magas az üzemeltetési költsége, bérleti díja. Érthető tehát, hogy a végtermék versenyképességét jelentősen befolyásolja, ilyen értékű gépet csak integrációban érdemes megvásárolni és szakszerűen tervezett módon üzemeltetni. A gép kihasználtsága (fajlagos költségcsökkentés) csak folyamatos fa apríték elszállítással és megfelelő méretű egybefüggő felülettel, tehát igen magas szintű

munkaszervezéssel érhető el. A gép egy nap 5 hektár betakarítására képes, napi szolgáltatásának díja 100 ezer forint. A szállítást MTZ-82 és FLIEGL EDK 130 pótkocsival végezzük.

Mindkét település esetén 63 hektárról takarítunk be 500 tonna alapanyagot, 13 nap alatt elvégezhető a jó szervezésnek köszönhetően a feladat.

Ha kézi betakarítást alkalmazunk (motoros fűrésszel, kézi rakodással, a termőterület szélére történő kihordással, fa apríték helyszínen történő elkészítésével), úgy abban az esetben a betakarítási és aprítékkészítési költség közel a felére csökkenthető. Így ebben az esetben az elérhető megtakarítás a gépi betakarításhoz képest 50 E Ft/ha.

10 fő alkalmazása esetén a 63 hektár kézi betakarítása 38 nap alatt valósítható meg.

A fa apríték helyszínen történő elkészítéséhez mobilaprító gépet használunk, mely az aprítékot a közvetlenül mellette haladó szállító járműre fűjja. Ez a módszer az elterjedtebb telepített tüzeléshasznosítású energia-ültetvényeken. A mobil aprítógép beruházási költsége 12 millió forint. A gép naponta 35 tonna fa aprítékot képes előállítani. Az aprítógéppel naponta 7 órát dolgozunk, 1 műszakóra 12 ezer forint.

Ahhoz, hogy a JIT „éppen időben” megvalósuljon, olyan munkaszervezési eljárást kell alkalmazni, amely figyelembe veszi a költségminimalizálásra (gazdaságos üzemeltetés) való törekvést, messzemenően szem előtt tartja a munkavégzés optimális időintervallumon belüli elvégzésének lehetőségét, vagyis optimalizálja a növénytermelési folyamatokat.

Az optimum ott van, ahol érvényesül az időkorlát és a költségminimalizálás. A szántóföldi munkáknál e kettős cél elérése igen bonyolult feladat. A vállalkozás méretéhez a termőhelyhez – ökológiai környezet, táblák alakja, távolság a logisztikai súlyponttól stb. – jól illeszkedő kapacitások meghatározása, s ehhez egy eszközrendszer kiválasztása csak abban a környezetben igazak, amelyben a számításokat végeztük.

A munkafolyamat szervezése akkor a leggazdaságosabb, ha minden – a folyamatban részt vevő – gép, illetve gépcsoport kapacitását hasznos működtetéssel fedezzük. A hasznos működéssel le nem fedett kapacitás (veszteségidők, holtidő) állandó költsége a kihasználtság mértékének megfelelően növeli a produktív teljesítményre jutó költségeket.

A betakarítás során fontos, hogy az ellátás zökkenőmentes legyen, ezért volt szükséges a hol és hasznos idők vizsgálatára mindkét esetben.

A Claas Jaguar esetén fontos a minél magasabb fokú kihasználtság, mivel a bérleti díja igen magas összeg és ez csökkenti a versenyképességét a megújuló energiának. A hasznos idő a Claas Jaguar esetében 80%, míg a holt idő 20 %.

A kézi betakarítás során nagyon fontos hogy minél gyorsabban és hatékonyabban történjen a fa kivágás majd ezt követően a föld szélére kihordás. A mobil aprítógép 35 tonnát képes naponta felaprítani így fontos az idő, hogy megfelelően ki legyen szolgálva.

A harmadik modell az előállított energiával az önkormányzatok épületeit és egy 3000 m²-es növényházat is ellát. A növényházban paprikát és paradicsomot termelünk mellyel a konyhák igényeit is, ki tudjuk elégíteni. A saját alapanyag előállítású modell 17 főnek teremt új munkahelyet. A növényházban 6 főnek, a fűtési rendszer kezelésére 1 fő, míg a kézi betakarítás során 10 főnek adunk munkát.

Eredmények

Az önkormányzatok hatalmas összeget költenek a fűtési számlára, mi az összeg csökkentésére dolgoztunk ki lehetőségeket. Sikerült a kutatásunk során három olyan modellt kialakítani, amely lehetőséget biztosít az energiafüggőség csökkentésére is. Bugyi és Dunavarsány esetében mindenképpen a harmadik modell a megfelelő, hiszen az anyagáramlást a legalacsonyabb költségek mellett lehet megvalósítani. A környéken található földterületek kivonhatóak úgy az élelmiszer előállítás alól, hogy ne okozzanak zavart a termelésben. A legnagyobb területek melyeken energiaerdőket létesítünk a legközelebb eső földek a tárolási ponthoz. A földvásárlásokat úgy lehet megvalósítani, hogy a logisztikai súlypont a legközelebb kerül az önkormányzati fűtőműhöz. A betakarítás költsége a szállítási távolsággal lineárisan növekszik, minél távolabbról szerezzük be az alapanyagot annál kevésbé gazdaságos. A szállítás pedig döntően befolyásolja a költségeket. Ezért fontos hogy a területek, ne legyenek messze a súlyponttól. A harmadik modellhez 500 tonna faapríték szállítása gazdaságosan megvalósítható mindkét település esetén, ez a jó szállítás-szervezésnek köszönhető. A betakarítás során figyelembe vesszük a holt és hasznos időket így kiküszöbölve a munkavégzés során történő fennakadás lehetőségét.

Az önkormányzati épületek fűtése az új rendszer modell alkalmazásával gazdaságosabbá és környezetbarátabbá válik.

Következtetések, javaslatok

A vásárolt faaprítékhoz képest csak állami támogatással tudunk előállítani önköltségi ár alatti alapanyagot. A jövő évtől ismét támogatják az energia ültetvények létesítését, ezzel a termelők számára biztosítva a minél gyorsabb megtérülést.

A múltban lezárt pályázatok során az önkormányzatok a KEOP-on keresztül támogatási igényt nyújthattak be ültetvény és kazánépítésre ez sok esetben nem esett egybe. Nagyon nagy hibának számít ugyanis, mint a harmadik modell is mutatja csak saját előállítású alapanyaggal lehet versenyképes a rendszer.

Ha a betakarítás során a kézi betakarítást alkalmazzuk hektáronként, megtakaríthatunk 50 ezer forintot, mivel a gépi betakarítás során magas a Claas Jaguar bérleti díja illetve az üzemeltetési költsége.

Az energia erdők vágását két hónappal előbb el kell kezdeni, mint ahogy a felhasználásra szükség lenne. Ha ez nem így történik az időjárás kiszámíthatatlansága gondot, okozhat a folyamatos és zavartalan ellátásban.

A növényházban folyamatosan 6 fő számára biztosított a munka, míg 1 fő a fűtési rendszer kezelésével és karbantartásával áll alkalmazásban az önkormányzatnál. A kézi betakarításnál maximum 10 főt tudunk foglalkoztatni, de lehet, hogy a növényházban alkalmazott 6 fő végzi a betakarítást, így csak 4 új fő van szükség.

Az ásványi anyagok árának növekedése, az élelmiszer árak növekedését is eredményezi, ezért fontos hogy minél több táplálékot elő tudjanak állítani a települések saját felhasználásra. A kialakított rendszer részben csökkenti a települések energia és élelmiszer függőségét.

A beruházás segítségével a települések csökkenteni tudják fűtés számlájukat és az így fennmaradó összeget, fejlesztésekre tudják fordítani. A fejlesztéseknek köszönhetően pedig Magyarország innovatív marad.

Hivatkozott források:

- Ádám A. – Holló F.(2001): Magyar Nagylexikon. Magyar Nagylexikon kiadó, Budapest
Energy from field energy crops-a handbook for energy producers, 2009
European Climate Foundation: Biomass for heat and power 57-59 p.
Németh K. (2011): Dendromassza-hasznosításon alapuló decentralizált hőenergia-termelés és felhasználás komplex elemzése. Állat- és Agrárkörnyezet-tudományi Doktori Iskola. Pannon Egyetem. Keszthely 10p.
Szilágyi Zs. (2008): Néhány szó a földgázpiacról, Konferencia előadás anyag, A csúcstalálkozó XV. Vezérigazgató találkozó, Rösztökmuzsaj 2008 április 23/25

Szerzők:

Hidegföldi Zsigmond
Gazdálkodási és menedzsment (BA)
IV. évfolyam
brani6handball@index.hu

Dr. Téglá Zsolt
Főiskolai docens
Károly Róbert Főiskola
Üzleti Tudományok Intézete
zstegla@karolyrobert.hu

INNOVÁCIÓ, STRATÉGIA, SIKERESSÉG – A FIATAL VÁLLALKOZÁSOK SZEMSZÖGÉBŐL

IMRICSIK TAMÁSNÉ
TAKÁCSNÉ GYÖRGY KATALIN

Összefoglalás

Innováció, vállalati stratégia, sikeresség. Napjainkban gyakran találkozunk ezekkel a kifejezésekkel, amikor vállalkozásokról, versenyképességről, növekedésről szóló cikkeket, tanulmányokat olvasunk, vagy előadásokat hallgatunk.

Aki elindít egy vállalkozást, azzal a céllal teszi, hogy kisebb-nagyobb befektetések árán sikeressé váljék. Mégis mitől lesz egy vállalkozás sikeres? Milyen nehézséggel kell megküzdeniük, amíg elmondhatják magukról, hogy dinamikusan növekvő céggé fejlődtek? Valóban az innováció a növekedés kulcsa? Azt milyen forrásból tudja megvalósítani a vállalkozás? Rendelkezik jól átgondolt és felépített stratégiával? Az elhúzódó válság időszakában fokozottan jelen vannak ezek a problémák, amikor nem csak az induló vagy fiatal vállalkozások küzdenek a növekedési nehézségekkel, hanem a több éves múlttal rendelkező, életképes cégek is. A kutatómunka során ezekre a kérdésekre kerestük a választ, amikor egy, a kkv-k körében végzett kérdőíves felmérés eredményeit elemeztük, kiemelve a fiatal vállalkozások véleményét. A primer kutatás során az volt a célunk, hogy megismerjük a kkv szektor nézeteit az innováció illetve a stratégia fontosságáról, valamint az innovációs tevékenység megvalósításához szükséges, általuk megjelölt finanszírozási formákról.

Kulcsszavak: innováció, stratégia, versenyképesség.

JEL: M10

Innovation, strategy, success – from the perspective of a young business

Abstract

Innovation, corporate strategy, success. We often encounter these terms when reading articles, studies or listening presentations about businesses, competitiveness, corporate growth.

A business is started with the goal of becoming successful at the cost of investments. But what would make a business successful? What obstacles would we surmount until we can proudly state that we have a dynamically growing company? Is innovation the key to growth indeed? What resources are required to achieve that? Does the company have a properly structured, well thought out strategy? In the era of protracted crisis, when not only young businesses are affected by growth problems, but some of the viable companies having a successful past, these issues are more present then ever.

We are about to answer these questions in our essay, with the use of a survey conducted among SMEs, putting emphasis on young businesses. The goal of our primary research was to getting to know the different opinions of SMEs about importance of strategy, and about financial resources required for establishing innovation activities.

Keywords: innovation, strategy, competitiveness.

JEL: M10

Bevezetés

A magyar és európai gazdaságban a kkv szektor alkotja a gazdaság gerincét. Magyarországon a regisztrált kis- és középvállalkozások száma mintegy 1644 ezer. Viszont aggodalomra ad okot, hogy mindössze 42%-uk működő vállalkozás. A gazdaság versenyképességének javítása érdekében szükséges ezen arálynak a nagy mértékű növelése. Ha az életciklusuk elején lévő vállalkozások ismernék a felmerülő nehézségek leküzdési módszereit, elkerülhetnék a korai válsághelyzeteket és sikeressé válhatnának. Ezáltal növekedhetne a működő kkv-k száma is.

Továbbá hangoztatott kijelentés nemzetgazdasági szinten az, hogy az innováció révén lehetne erősíteni a kkv-szektor, és ezáltal a magyar gazdaság versenyképességét. Tehát újítást kell megvalósítaniuk a cég életében: módosítaniuk kell a terméket, szolgáltatást; javítani a technológiát; növelni a hatékonyságot; új vevőket kell keresni illetve együttműködési kapcsolatokat kell kiépíteni. Az újítások, változtatások a vállalkozás életében kockázattal járnak, de ha elmaradnak, az hosszú távon akár a cég megszűnéséhez is vezethetnek.

Kutatásunk célja a kis- és középvállalkozások stratégiai és innovációs jellemzőinek feltárása volt annak érdekében, hogy a sikerességet meghatározó tényezőket megfogalmazhassuk számukra.

Korábbi kutatási tapasztalatokra és ismeretekre építve az alábbi hipotéziseket fogalmaztuk meg:

- A kkv-k többsége nem rendelkezik formalizált stratégiai tervvel, függetlenül a vállalkozás méretétől, életkorától.
- A kkv szektor képviselői az innovációban kitörési esélyt látnak.
- Azok a kis- és középvállalkozások, amelyek folytatnak technológia-, és/vagy termékinnovációt, ezáltal képesek a növekedésre.

Anyag és módszer

A primer kutatást egy 2011-ben lefolytatott kérdőíves felmérés adatainak felhasználásával végeztük. A vizsgálat tárgya a kis- és középvállalkozások stratégiaalkotási magatartására és innovációs tevékenységére irányult. A felmérést hallgatótársaimmal közösen folytattuk le, az adatbázis közös hallgatói adatbázis, amelyen különböző fókuszú értékeléseket végeztünk. Vizsgálataink a főbb kérdéscsoportokon belül a következő szempontokra vonatkoztak: tevékenységre, működésre vonatkozó jellemzők, stratégiai gondolkodás jelenléte, innovációs tevékenység, innovatív gondolkodás.

A kérdésekre adott válaszok alapján kapcsolatvizsgálatokat is végeztünk annak érdekében, hogy a fenti kérdéskörökben rejlő összefüggéseket is feltárhassuk.

A válaszok Excel táblázatban kerültek rögzítésre és a következőkben bemutatott statisztikai módszerek alkalmazásával értékeltük azokat:

- Megoszlási viszonyszám (relatív gyakoriság) számítása, melynek értéke megmutatja a résznek az egészhez való viszonyát. (Kardosné-Vargáné, 1997)
- Asszociációs együtthatók (Cramer, Yule) számítása (Kerékgyártóné et al., 2001)

Eredmények

Kutatásunkat a fiatal vállalkozásokra fókuszálva végeztük. A fiatal vállalkozásokat úgy definiáltuk, hogy a vállalkozási tevékenységét legfeljebb 5 éve folytató kkv-kat soroltuk e kategóriába. A magyarországi vállalkozások múltja eltérő időtávot ölel fel, életkorukat tekintve a frissen alapítottaktól a 20-22 éves életkort is reprezentálják. A vállalati életciklus modellekkel foglalkozó szerzők többsége nem határoz meg konkrét években kifejezett szakaszt, hiszen minden élethelyzet más és más, de abban egységesek, hogy a létesítést megelőző és a közvetlen utáni időszak egy vállalkozási ötlet szempontjából kulcstényező. A 3-5 éves életkort megelőző vállalkozások magyarországi viszonyok között fiatalnak tekinthetők, olyannak amelyek túljutottak a születés kori "sokkon".

A megkérdezett vállalkozások általános bemutatása

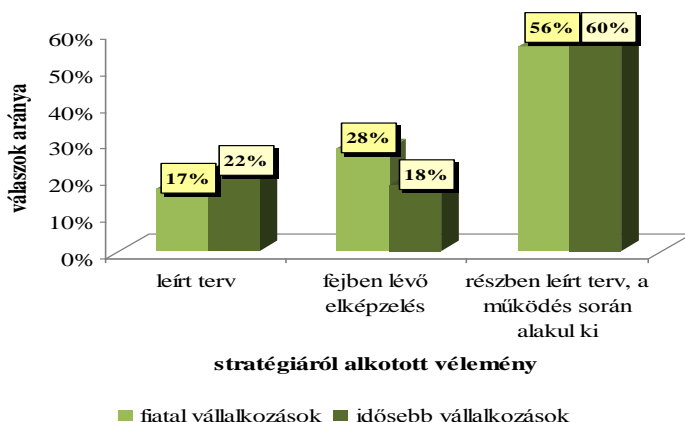
Mivel a mintavétel véletlenszerűen, ismertségi alapon történt és az elemszám is kisebb, mint amit a reprezentativitás megkövetelne, ezért a megállapításainkat nem tekinthetjük egyértelműen a teljes magyar kkv szektorra jellemzőnek. Ennek ellenére úgy véljük, hogy a kutatás eredményei alkalmasak a kkv-k körében hasznos, építő jellegű javaslatok megfogalmazására.

A 172 válaszadó vállalkozás közép- és kelet-magyarországi székhellyel rendelkezik. Fő tevékenységi körük alapján 76 %-uk a szolgáltató szektorban, 18 %-uk valamely ipari ágazatban és 6 %-uk végzi a mezőgazdaságban tevékenységét. A válaszadó vállalkozások létszámadatait és a 2009. évi nettó árbevételüket tekintve a mikrovállalkozások választai jelennek meg nagyobb arányban a mintában.

A válaszok 22,7%-a prezentálja a fiatal vállalkozások véleményét..

Stratégiával kapcsolatos válaszok elemzése

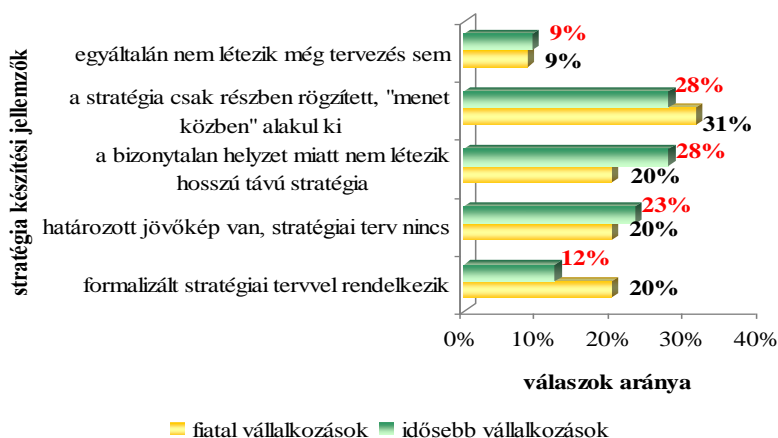
A fiatal vállalkozók mindössze 17%-a, míg az „idősebb” cégek képviselőinek 22%-a vélekedett úgy, hogy a stratégiának formalizált tervnek kell lennie. (1.ábra)



1. ábra. A kkv-k stratégiáról alkotott véleményeinek megoszlása a vállalkozások életkora függvényében (n=166)

Forrás: saját számítás, 2012

A stratégia készítés szempontjából a mintában szereplő kkv-kre, azon belül a fiatal vállalkozásokra is a következők a jellemzők (2. ábra).



2. ábra. A vállalkozások stratégiakészítési jellemzői a vállalkozások életkora függvényében (n=165)

Forrás: saját számítás, 2012

Túlnyomó részben nem rendelkeznek formális stratégiával; csekély azon vállalkozásoknak a száma, amelyek nem tervszerűen végzik tevékenységüket; többségük határozott jövőkép és rövid távú stratégiai tervek mentén irányítja vállalkozását, mely rugalmasan alakítható a célok érdekében.

Az általános tájékozódás során a válaszadók 20%-a nyilatkozta, hogy a stratégia nem más, mint egy leírt terv a jövőbeni célok megfogalmazása érdekében. Ezzel szemben a válaszadók 14%-a rendelkezik formalizált stratégiai tervvel. Mi lehet az oka az arányok különbözőségének? Véleményünk szerint a napi operatív teendők túlsúlya, melyet a Karda (2009) által végzett kutatások eredményei is igazolnak: „...zavartalan működésük érdekében előtérbe kerül a rövidtávú, operatív feladatok folyamatos elvégzése (napi „tűzoltás”) és háttérbe szorulnak a *stratégiai* feladatok.” (Karda, 2009, 112.o.)

A stratégiai gondolkodásról és annak gyakorlatban történő megnyilvánulásáról alkotott vélemények összefüggéseit Cramer asszociációs együttható meghatározásával végeztük el (1. táblázat)

1. táblázat: A válaszadó vállalkozások stratégiáról alkotott véleményének megoszlása, a stratégia készítési hozzáállás függvényében, db

Stratégiáról alkotott vélemény	Stratégiakészítési hozzáállás					Összesen
	rendelkezik formalizált stratégiával	határozott jövőképe van	hosszú távú stratégiája nincs	stratégiája "menet" közben alakítható	nincs stratégiája, nem tervez	
leírt terv	16	5	5	5	2	33
fejben lévő elképzelés	2	18	5	3	5	33
részben leírt terv	5	14	30	39	8	96
Összesen	23	37	40	47	15	162

Forrás: saját számítás, 2012

A számított együttható értéke: $C=0,463$, melyre igaz az a feltétel, hogy $0,41 < C < 0,7$, ezért a vizsgált kapcsolatra a közepes szorosság állapítható meg. (Kardosné – Vargáné, 1997) Tehát a válaszadók stratégiai gondolkodásmódja és a saját vállalkozásában alkalmazott stratégiakészítési mentalitása között közepesen erős kapcsolat mutatható ki. Ez arra irányítja a figyelmet, hogy a stratégiai, vezetési ismeretek, a gondolkodásmód folyamatos fejlesztése által erősödhet a hosszú távú, versenyképes működést biztosító, stratégiaalkotási hozzáállás a kkv-k körében. A vállalati stratégia megléte pedig segítheti az innovatív gondolkodást, és ezáltal a folyamatos megújulást, ami a gyorsan változó világunkban egyaránt fontos a fiatal vállalkozások és a több éve működő vállalkozások számára is.

A formális stratégia megléte és a vállalkozás életkora között nem sikerült kapcsolatot kimutatni ($C=0,112$). Véleményünk szerint ez azt fejezi ki, hogy a vállalkozás életkorának előrehaladtával sem válik meghatározóvá a formális stratégia megléte. Hasonlóan a formalizált stratégiai terv készítésének és a vállalkozás méretének kapcsolatát sem tudtuk igazolni (Cramer-féle együttható: $C=0,24$). Tehát a vállalkozás mérete sem befolyásolja a stratégiaalkotás mikéntjét.

Innovációs tevékenységgel kapcsolatos válaszok elemzése

A megkérdezett vállalkozások többsége (84%) egyetért azzal az állítással, hogy a kkv szektor kitörési esélye az innováció. Azonban a vélekedés magas aránya nem tükröződik vissza az innovációs tevékenységet végző vállalkozások számában. Ugyanis a „Folytat a vállalkozásban innovációs tevékenységet?” kérdésre választ adó 170 vállalkozás közül mindössze 88 esetben válaszoltak igennel, ami alig több, mint a válaszolók fele.

Ezt követően megvizsgáltuk a fenti kérdésekre adott válaszok közötti kapcsolatokat. Vajon azok, akik úgy vélekednek, hogy a kkv szektor kitörési esélye az innováció, azok saját vállalkozásukban folytatnak-e innovációs tevékenységet?

2. táblázat: A vállalkozáson belüli innovációs tevékenységet folytató vállalkozások száma, az innovációról alkotott vélemény vonatkozásában, db

Innováció, mint kitörési esély - vélemény	Innovációs tevékenységet folytat?		Összesen
	Igen	Nem	
Egyetért	80	63	143
Nem ért egyet	8	19	27
Összesen	88	82	170

Forrás: saját számítás, 2012

Az összefüggés vizsgálathoz a 2.táblázat kereszttáblája alapján számított Yule-féle asszociációs együttható értéke 0,5, amely egy közepes erősségű kapcsolatot mutat a két ismerv között. Azonban véleményünk szerint a vizsgált kérdésekre adott válaszok kapcsolata a közepesnél erősebb. Ezt a kérdőíves válaszokból további vizsgálatokkal próbáltuk igazolni. Ugyanis azt figyeltük meg, hogy a vállalkozásban folytatott innovációs tevékenységre nemleges választ adók, a későbbiekben – innováció típusonként megfogalmazott kérdésekre – ennek ellentmondóan válaszoltak: azaz végeztek az elmúlt 3 évben valamilyen újítást. Abban az esetben, ha az erre a kérdésre adott igen válaszok darabszámával (35) növelnénk az innovációs tevékenységet folytatók számát, akkor a módosított kereszttábla alapján számított Yule-féle asszociációs együttható (0,814) már szoros összefüggésre enged következtetni az innovációs kitörési esélyről való vélekedés és az alkalmazott innovációs tevékenység között.

Úgy véljük, hogy ha az innováció szükségességét már felismeri a vállalkozás vezetője, akkor az újítást eredményező ötleteit jól felépített stratégiával, megfelelő források megteremtésével meg is tudja valósítani.

A továbbiakban elemeztük, hogy a megelőző 3 évben végzett termék/szolgáltatás- illetve technológia innováció milyen hatással van a vállalkozások növekedésére. Az értékelés során a kapott válaszokat 2 kategóriába soroltuk: növekedés jellemző volt, vagy a növekedés nem volt jellemző. Az így kapott gyakoriságokat viszonyítottuk először a technológiai innovációt jellemző gyakorisággal, majd a termék/szolgáltatás innovációt prezentáló gyakorisággal. Ezt követően mindkét esetben meghatároztuk a Yule-féle asszociációs együtthatót, melynek során igen kis értékeket kaptunk: 0,11 illetve 0,17. Ez arra utal, hogy alig kimutatható, gyenge kapcsolatot lehet feltételezni a termék/szolgáltatás valamint a technológiai innováció megléte és a belföldi forgalom alakulásának viszonylatában. A válaszadó fiatal vállalkozások esetében is hasonlóan kis Yule-értékeket számítottunk, amely szintén alátámasztja az előzőekben megfogalmazott feltételezéseket.

Kérdésként merül fel, hogy vajon milyen okokkal magyarázható ez az összefüggés hiány az innovációs tevékenység és a növekedés között?

Az innováció kockázatos tevékenység, melynek sikerességét és hatékonyságát előre nem lehet garantálni. Viszont megtérülés csak sikeresség esetén várható illetve hosszabb időtávban valósulhat meg. Véleményünk szerint ezen indokokat alapul véve magyarázható, hogy a megelőző 3 évben végrehajtott innovációs tevékenység még hosszabb időszak elteltével eredményezhet a vállalkozás számára piaci forgalomnövekedést.

Következtetések

A stratégiai kérdéskörben végzett vizsgálatok egyértelműen kimutatták, hogy a vizsgált mintában a kis- és középvállalkozások többsége nem rendelkezik formalizált stratégiai tervvel. Mégis jelen van a stratégiai gondolkodásmód a működésük során, és csak kismértékben jellemző a tervezés hiánya. Legtöbbjük határozott jövőképpel rendelkezik, illetve a részben rögzített stratégiát a működési folyamatok „menet közben” alakítják. A fiatal és idősebb vállalkozások tekintetében e téren nem volt különbség kimutatható, és nem jelenik meg befolyásoló tényezőként sem a vállalkozás mérete, sem az életkora. Azonban az oktatás minden szintjén és formájában szükséges a stratégia szerepének hangsúlyozása, a stratégiai gondolkodás megalapozása. *Tehát az elsőként megfogalmazott hipotézis beigazolódt.*

A vállalkozások stratégiaalkotási hajlandóságának fejlesztése érdekében *erősíteni szükséges a stratégiai gondolkodásmódot.* Ez elősegítheti az új ötletek, innovatív gondolatok megszületését, amelyek még inkább tudatos, előre eltervezett lépések megalkotására készítetik a vállalkozót.

A kis- és középvállalkozások többsége tisztában van a folyamatos megújulás fontosságával, és az abban rejlő lehetőségekkel. Ezt alátámasztja a kérdőíves felmérés eredménye, mely szerint a vállalkozások többsége egyetért azzal, hogy a kvv szektor kitorési esélye az innováció. *Így a második kutatási hipotézis is helytállónak bizonyult.* „Az innováció szervezett, tervezett és célszerű munka, amelynek során a vállalatok igyekeznek újat, más értékeket létrehozni, új és más igényeket kielégíteni, esetleg a meglévő forrásokat új módon, nagyobb nyereséget hozó formában átcsoportosítani”. (Salamonné Huszty, 1998, 162.o.) Tehát a tudatosan kialakított vállalati stratégia segítheti az innovatív gondolkodást, és ezáltal a folyamatos megújulást, ami a gyorsan változó világunkban egyaránt fontos a fiatal, és a már több éve működő vállalkozások számára is.

Az innovációs stratégia megalkotásakor figyelembe kell venni azt, hogy a vállalatok innovációs képességét egyre inkább a nem számszerűsíthető tényezők is meghatározzák. Ezek: a vállalkozás munkatársainak stratégiaiilag fontos képességei, készségei, kompetenciái, tapasztalatai, kapcsolati tőke, bizalom, tudás, stb., egyszóval az a „láthatatlan vagyonghalmaz”, amely a vállalati beszámolókból nem jelenik meg, de a vállalati érték egyre nagyobb részét teszik ki. Lukovics tanulmányában így fogalmaz: „A vállalat értéke tehát már nem elsősorban a vagyontárgyaiban, hanem a stratégiájában és az azt támogató szellemi erőforrásokban rejlik.” (Lukovics, 2005) *A vállalkozásban felhalmozott tudás, a sikeresen felépített stratégia, az innovatív gondolkodás* mind pozitív irányban befolyásolják a vállalkozások versenyképességét. Az induló vállalkozások esetében, az effajta vállalkozói szemlélet kialakítására kiválóan alkalmas lehet az inkubátorházak tanácsadó szolgáltatása. Az inkubációs központ menedzsmentjének, ezen értéknövelő szolgáltatások hatékonysága érdekében, célszerű olyan együttműködő szövetségeseket keresni, melyek magas szintű szakértelemmel rendelkeznek az adott szolgáltatások terén. Például: az adott régióban vagy szűkebb környezetben működő innovációs szövetségek, ügynökségek; klaszterek, vállalkozásfejlesztési alapítványok megyei képviselői; egyetemek, főiskolák és azok tudás- és technológia transzfer irodái. Jó lehetőségnek bizonyulhat helyi szinten az induló vállalkozások mentorálása is. Bajmóczy szerint az inkubáció révén jelentősen csökkenthető a kezdő vállalkozások bukási aránya, javítható az innovációs teljesítményük és gyorsítható a növekedésük. (Bajmóczy, 2004)

A vállalkozások többsége az innovációt kulcsfontosságú tényezőnek tekinti a növekedés szempontjából. Annak kockázata, magas tőkebefektetési igénye illetve előre nem látható hatékonysága miatt a megtérülés csak sikeresség esetén várható illetve hosszabb időtávban valósulhat meg. Tehát nem elegendő 3 év viszonylatában vizsgálni az innováció eredményességét. Így harmadik hipotézisünk elvetése után az alábbi elfogadható állítást fogalmaztuk meg: A kis- és középvállalkozások *sikeresen megvalósított* technológia- és/vagy termékinnováció révén képesek a *hosszú távú növekedésre*.

Úgy véljük, hogy kutatási eredményeinket bemutatva sikerült felhívni a kezdő vállalkozások figyelmét azokra a problémákra, melyekkel szembesülhetnek a vállalkozási tevékenységük folytatásának első éveiben. Kellő odafigyeléssel, jól átgondolt tervezéssel, az innovatív gondolkodás előtérbe helyezésével, és természetesen a vevői elégedettség fókuszba állításával, elérhető számukra a *célként kitűzött növekedés és siker*.

Forrásjegyzék:

- Bajmóczy Z. (2004): Az üzleti inkubáció szerepe a vállalkozásfejlesztésben. Közgazdasági Szemle, LI. évf., 2004. december, 1132–1150. o.
- Kardosné Z. – Vargáné Dugonics R. (1997) – Alkalmazott statisztika. Keszthelyi Akadémia Alapítvány. 211-251.o.
- Kerékgyártóné Gy. – Mundruczó Gy. – Sugár A. (2001): Statisztikai módszerek és alkalmazásuk a gazdasági, üzleti elemzésekben. Aula Kiadó Kft., Budapest 53-83.o.
- Karda L. (2009): A kis- és középvállalatok stratégiai vezetése. Doktori értekezés, NYME, 152 o.
- Lukovics M. (2005): Innovációs képesség: a regionális gazdaságfejlesztés alapja. JATEPress Szeged 74-86.o.
- Salamonné Huszty A. (1998): Az innováció és a vállalati stratégia. 162-183.o. In: Inzelt A.: Bevezetés az innovációmenedzsmentbe. Műszaki Könyvkiadó-Magyar Minőség Társaság, Budapest 1998.
- Salamonné Huszty A. (2009): Stratégiák és üzleti modellek a magyarországi kis- és középvállalkozások gyakorlatában. CEO magazin, 2009. 1.szám
- Takács-György K.- Takács I. (2011): Global Challenges and Local Answers by the SME sin the North Hungarian Region – Role of Strategic Thinking. The Internatioanal Conference Small and Medium Sized Enterprises in a Globalized World, 5th Edition. Conference Proceedings. 7-19 pp.

Szerzők:

Imricsik Tamásné

Vállalkozásfejlesztés MA

II. évfolyam

Károly Róbert Főiskola

imricsikeva@freemail.hu

Dr. Takácsné dr. habil György Katalin

Egyetemi docens

Károly Róbert Főiskola

Közgazdasági, Módszertani és Informatikai Intézet

tgk@karolyrobert.hu

SZERVES NÖVÉNYKONDITIONÁLÓ HATÁSA A TALAJRA ÉS A NÖVÉNYRE

JUHÁSZ TAMÁS
FODOR LÁSZLÓ

Összefoglalás:

Dolgozatunkban gilisztahumusz vizes kioldásából nyert növénykondicionáló hatását vizsgáltuk paprikán. A vizsgálatokat szabadföldi körülmények között végeztük 2012-ben a Károly Róbert főiskola Tass-pusztai Tangazdaságában. A kísérletben kétféle termesztő közegét alkalmaztunk (természetes talaj és tőzeg). Kiültetés után a növénykondicionáló folyadékot hetente egyszer jutattuk ki a kezelt parcellákra. A területen 7 naponta, a növénykondicionáló folyadék kijuttatásával megegyező napokon folyamatosan méréseket végeztünk. A kísérlet eredményei szerint a termés mennyiségét a termesztő közeg jobban befolyásolta, mint a tápoldatos kezelés. A növénykondicionáló folyadék nagymértékű terméshozam növekedést eredményezett a talajba palántázott növényeknél. A növénytápszer jó hatással volt a kezelt paprika növények növekedésére és levélképződésére. A kezelt paprikán több virág fejlődött, továbbá a folyadék hatására hamarabb következett be a terméskötődés. A termések fejlődése is hamarabb fejeződött be. A gyorsabb termésfejlődésnek köszönhetően hamarabb juthatunk nagyobb mennyiségű bogyóterméshez. A növénykondicionáló a szabadföldi paprikatermesztésben jó kiegészítő növénytápszer. Szintetikus anyagot nem tartalmaz, így az ökológiai paprikatermesztésben is alkalmazható.

Kulcsszavak: *környezetkímélő termesztés, szerves növénykondicionáló folyadék, szabadföldi kísérlet, permetezés, paprika*

JEL: Q15

Effects of organic plant conditioner on the soil and plant

Abstract:

In this work we examined the effects of vermicompost liquid plant conditioner on pepper. The tests were carried out under field conditions in 2012, at Tass-pusztá training farm of Károly Róbert College. In the experiment two types of growing medium were used (natural soil and peat). After planting, test plants were treated with conditioner liquid once a week. Measurements were made at the same time with using of liquid plant conditioner. The experiment showed that the quantity of yield was more influenced by the growing medium than the treatment with plant conditioner. The use of liquid plant conditioner resulted in increased yield in the soil planted plants. The organic plant conditioner affected positively the growth and the leaf formation. Treated peppers produced more flowers and the liquid conditioner resulted in an earlier fruit development and we had got earlier larger amounts of berries. The plant conditioner is a good formula for the outdoor pepper cultivation. The organic plant conditioner hasn't got synthetic substances; therefore we can use it in the organic pepper cultivation.

Keywords: *environmentally friendly cultivation, organic liquid plant conditioner, field experiment, spraying, pepper*

JEL: Q15

Bevezetés

A növénytermesztésben egyre nagyobb szerep jut az újfajta növényi tápszereknek, mivel a gyarapodó népességet megfelelő mennyiségű és minőségű élelmiszerrel kell ellátni úgy, hogy közben a környezetünket ne tegyük tönkre (Jeff, 2012). A termés mennyiség műtrágyákkal történő növelésével rövidtávon nagy hozamok érhetőek el, de ez a gyakorlat hosszú távon nem fenntartható, mivel a rossz műtrágyázási gyakorlat ronthatja a talajok állapotát, csökkentheti a biológiai életet és ez termés csökkenéshez vezethet. A túlzott műtrágya használat nem egyeztethető össze a fenntartható gazdálkodás alapelveivel, mivel gyártásuk és felhasználásuk sok mesterséges energia bevitelét jelenti a termelési folyamatba. Az energia árak nagymértékű növekedése a termékek és a technológia drágulásához vezetett (Németh, 1998).

A folyékony növénykondicionálót a növénytermesztés számos területén alkalmazhatjuk (zöldségajtatás, szabadföldi zöldségtermesztés, dísnövénytermesztés stb.). Biológiai alapú, folyékony növényi tápszert szerves trágya, növényi hulladék és giliszták segítségével előállított humusz kivonatából készítünk. A teljes értékű szerves biotápanyagok széleskörű alkalmazása jelenleg nem elterjedt hazánkban, de még Európában sem nagyon. Nagyobb mértékű felhasználásuk megoldást jelenthet a talajok termékenységének javításában mivel csökkenthető, vagy akár teljesen el is hagyható a műtrágya használat, és hatásukra a talajélet is intenzívebb lesz. Alkalmazásuknak a biológiai vagy ökológiai termelésben is nagy szerepe lehet, mivel a jogi szabályozás szigorúan meghatározza a tápanyag-utánpótlásra használható termékek körét. Permetező gépekkel és öntöző rendszerek segítségével könnyen a növényre és a talajra juttatható. A biotápanyag alkalmazása teljes mértékben megfelel a fenntartható zöld gazdálkodás követelményeinek, mivel az előállítása kevés energiát igényel és nem utolsó sorban semmiféle környezetszennyező anyagot nem juttatunk ki a használatával a környezetbe (Radics et al., 2001).

Tudományos munkánk során gilisztahumusz vizes kioldásából nyert növénykondicionáló hatását vizsgáltuk paprikán. Vizsgálatainkban az alábbi célokat tűztük ki:

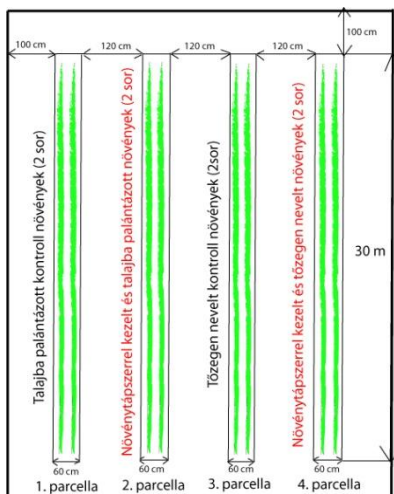
- Milyen hatással van a szerves növénykondicionáló használata a paprika növekedésére, fejlődésére?
- Jelentkeznek-e toxikus tünetek (perzselés, deformáció) a növényeken és a termésen?
- Okoz-e a szerves növénykondicionáló használata termésnövekedést a paprikában?
- Alkalmazható-e a növénykondicionáló termesztő közegben (tőzeget) nevelt paprika kultúrában?

Anyag és módszer

A szerves növénykondicionáló vizsgálatát szabadföldi körülmények között végeztük 2012-ben. A kísérletet a Károly Róbert főiskola Tass-pusztai Tangazdaságában állítottuk

be paprika kultúrában. A termőhely talaja bázikus üledéken kialakult csernozjom barna erdőtalaj. Fizikai talajféleség szerinti besorolása agyagos-vályog. Vízgazdálkodási tulajdonságait tekintve a talaj jó víznyelésű, jó vízvezető és jó vízraktározó képességű (Stefanovits, 1999).

A területet 2011 őszén megszántották, és tavasszal, valamint az ültetés előtt a szántást kombinátorral elmunkálták. A kiültetés előtt 4 db 0,6 m x 30 m-es parcellát jelöltünk ki. Az első két parcellán a természetes talaj, míg a 3. és a 4. parcellán tőzeg volt a termesztőközeg. A 2. és a 4. parcella talajára starterként egyenletesen 20-20 l növénykondicionáló oldatot juttattunk ki kézi öntözőkannával. Ezt követően a parcellákat fekete fóliával takartuk és a fólia alá csepegtető öntözőrendszert telepítettünk. A kiültetést 2012. május 18-án végeztük. Minden parcellába 2-2 sor növényt ültettünk 30 cm sor- és tőtávolsággal. Tesztnövényként 2KI 5048 TV paprika fajtát használtunk. Az 1. parcellán a talajba palántázott kontroll növények, míg a 2. parcellán a talajba palántázott, de növénytápszerrel kezelt növények kaptak helyet. A 3. parcellán a tőzegen nevelt kontroll növények, és a 4. parcellán a tőzegen nevelt, de növénytápszerrel kezelt növények növekedtek (1. ábra).



1. ábra: A kísérlet elrendezése

Forrás: saját forrás

Kiültetés után a folyékony növénykondicionáló folyadékot hetente egyszer jutattuk ki a kezelt parcellákra (2. és a 4. parcella). A folyadékot hígítás nélkül 2 literes kézi permetező segítségével permetezzük a növények leveleire. A területen 2012.06.01-től 7 naponta, a növénykondicionáló folyadék kijuttatásával megegyező napon megfigyeléseket, méréseket végeztünk. Mindegyik parcelláról tetszőlegesen kiválasztottunk 5-5 db növényt az elejéről, a közepéről és a végéről, amiket a kísérlet végéig folyamatosan figyeltünk és mértünk. A kísérleti területen folyamatosan mértük a növények magasságát, számoltuk a leveleik, virágaik és terméseik számát, valamint külön a nagyobb méretű (10 cm-nél hosszabb) termések számát. Amikor a bogycsücsök szedésére kerültek, a teljes parcellákról betakarítottuk a termést. Parcellánként mértük a termés súlyát, megszámoltuk a darabszámot és külön a selejt

bogyókat. Az eredményeket átlagoltuk és kiszámoltuk az egy darab termés átlagos tömegét (g/bogyó) és az egy töről lekerült termések tömegét (kg/tő). Az első szüret alkalmával a paprika bogyó húsvastagságát (mm) is megmértük digitális tolómérő segítségével.

Eredmények

A mérésekből kiderült, hogy a tőzeges parcellákon lényeges magasságbeli különbségek a kísérlet kezdetén még nem mutatkoztak. A tenyészidőszak közepétől a tőzegbe ültetett kontroll növények átlagmagassága nagyobb volt, mint a tőzegen nevelt és tápoldattal kezelt növényeké, viszont a tőzeges kezelt növényeken több levél fejlődött, és a száruk is vastagabb volt. A méretbeli eltérés azzal magyarázható, hogy a starterként adagolt folyékony növénykondicionáló megkezdte átalakítani a tőzeget, ami hátráltatta a növények növekedését. A magasságbeli különbségek a tenyészidőszak vége felé kezdtek eltűnni, ami valószínűleg a tőzegben történő bomlási folyamatok befejezésével magyarázható. A tőzegen nevelt kísérleti növények levélszáma a kísérlet egész ideje alatt jóval több volt, mint a tőzeges kontroll növényeké (1. táblázat).

1. táblázat: Tőzegen nevelt paprika növények átlagos magassága és levélszáma

Mérés időpontja	Magasság (cm)		Levelek száma (db/növény)	
	Kezelt	Kontroll	Kezelt	Kontroll
2012.06.01	35,8	31,8	21,4	17,2
2012.06.08	40,2	37,2	41	32
2012.06.15	44,8	48,2	49,6	46,6
2012.06.22	56,2	58	82,2	61
2012.06.29	65	65,8	82,2	61
2012.07.06	72,6	76,2	82,2	61
2012.07.14	76,4	78,4	70,8	63
2012.07.20	77	78,8	70,8	63
2012.07.27	77,8	79,8	70,8	63
2012.08.03	79,4	80,4	70,8	63
2012.08.10	81,8	80,8	70,8	63

Forrás: saját forrás

A talajba palántázott növények esetében a kísérlet kezdetétől fogva nagyobb magasságbeli különbségeket figyeltünk meg, a kezelt növények javára. A kezelt parcellán a kontrollhoz képest nagyobb gyomosodás volt tapasztalható, amit megfelelő mechanikai növényvédelemmel egyszerűen kordában lehetett tartani. Továbbá a kezelt növényeken a kísérlet egész ideje alatt több levelet számoltunk, és még a száruk is vastagabb volt, mint a kontroll növényeké (2. táblázat).

2. táblázat: Talajba palántázott paprika növények átlagos magassága és levélszáma

Mérés időpontja	Magasság (cm)		Levelek száma (db)	
	Kezelt	Kísérleti	Kezelt	Kontroll
2012.06.01	36,8	31,2	21,2	16,4
2012.06.08	41,8	35	37,6	26,8
2012.06.15	48,4	45,4	54,4	42,4
2012.06.22	60,6	55	69,2	67,4
2012.06.29	67,2	62,4	69,2	67,4
2012.07.06	77,2	75,2	69,2	67,4
2012.07.14	77,8	75,4	69,8	59,6
2012.07.20	78,4	77	69,8	59,6
2012.07.27	78,8	77,4	69,8	59,6
2012.08.03	81,8	77,8	69,8	59,6
2012.08.10	85,4	78,4	69,8	59,6

Forrás: saját forrás

A kísérleti területen 06.08-án észleltük először az első virágok megjelenését. Már a virágzás kezdeti időszakában erőteljesebb mértékű virágzást tapasztaltunk a kezelt parcellákon a kontrolljukhoz képest. A mérési időszak elején, a tőzeges parcellákon a virágszám ingadozott a kezelt és a kontroll növények között, viszont a növénykondicionálással kezelt növények virágszáma 07.20-tól folyamatosan nagyobb volt, mint a kontroll növényeké. A talajba palántázott növények esetében a tápoldattal kezelt növények virágszáma mindvégig meghaladta a kontroll növények virágszámát (3. és 4. táblázat).

3. táblázat: Tőzegen nevelt paprika növények termésképzése

Mérés időpontja	Virágok száma (db/növény)		Termékek száma (db/növény)		Nagy termékek száma (db/növény)	
	Kezelt	Kontroll	Kezelt	Kontroll	Kezelt	Kontroll
2012.06.08	7,6	4,8	-	-	-	-
2012.06.15	15	11,4	1	-	-	-
2012.06.22	40,4	39	6,2	7	-	-
2012.06.29	28	29	11,8	12	4,8	4,8
2012.07.06	27,4	24,8	14,2	13,2	8,4	9,6
2012.07.14	22,6	23	17,2	12,6	8,8	6,2
2012.07.20	18,8	12,2	11,4	8,4	3,8	2,2
2012.07.27	13,6	10,2	13,2	12,8	4,4	3,2
2012.08.03	15	10,8	15,2	13,8	9,4	7,8
2012.08.10	16,6	9,4	14	12,4	10,2	8,8

Forrás: saját forrás

4. táblázat: Talajba palántázott paprika növények termésképzése

Mérés időpontja	Virágok száma (db/növény)		Termések száma (db/növény)		Nagy termések száma (db/növény)	
	Kísérleti	Kontroll	Kísérleti	Kontroll	Kísérleti	Kontroll
2012.06.08	9,6	6,2	-	-	-	-
2012.06.15	17,8	16,4	0,2	0,8	-	-
2012.06.22	46,6	28,4	7,8	5	-	-
2012.06.29	22,6	19,2	11,6	8	3,8	2,6
2012.07.06	30,6	18	14,2	8,8	7,6	5,4
2012.07.14	24,2	19,8	14,4	10,2	8,4	5,8
2012.07.20	17,4	13	12,6	11,2	4	3,2
2012.07.27	11,4	8,8	13,4	9,6	4,2	3,2
2012.08.03	12	10,4	15,2	11,2	7,8	3,8
2012.08.10	12	9,6	16,6	9,8	10,8	4,8

Forrás: saját forrás

A területen már 06.15-én megkezdődött a terméskötés. A tőzegen nevelt növénykondicionálóval kezelt növényeken a bogyók száma kezdetben elmaradt a kontrollhoz képest, viszont 07.14.-e után a kezelt növények nagyobb termésszámot produkáltak. A kezdeti időszakban a talajba palántázott növényeknél is hasonló eredményeket kaptunk, viszont 06.22-től a különbségek folyamatosan növekedtek a növénykondicionálóval kezelt növények javára. A szüretetek után szembetűnő volt, hogy a kezelt növények hamarabb regenerálódtak mindkét termesztő közeg esetében, mivel a kezelt növényeken hamarabb kezdődött az új termések kötődése és fejlődése. Nagyobb méretű (10 cm-nél hosszabb) terméseket először 06.29-én figyeltünk meg a növényeken. A tőzegen nevelt kezelt növényeken a termések fejlettebbek voltak, viszont a termésszám tekintetében kezdetben elmaradtak a kontroll növényektől. 07.06-án a tőzeges kontroll növényeken több méretes termés volt látható, viszont e tekintetben elmaradtak a kezelt növényektől.

A termésképzés kezdeti időszakában a talajban nevelt és növénykondicionálóval kezelt növények a nagyobb méretű termések számának tekintetében is felülmúlták a talajba palántázott kontroll növényeket, és ezek a különbségek a tenyészidőszak végén a még nagyobbak lettek. Általánosan megállapítható volt, hogy a kezelt növények termései fejlettebbek voltak, mint a kontroll növényeké. A két szüret együttes eredményeit figyelembe véve megállapíthatjuk, hogy a tőzeg termesztő közegben termesztett paprika jobb eredményt produkált, mint a szabadföldbe palántázott. Ez mindkét szüret idején beigazolódott, és igaz volt az egy növényről és a parcellákról betakarított termésszám, valamint a termésúly vonatkozásában is. Az egy bogyó átlagos tömege jelentősen nem változott a kezelések hatására.

A növénykondicionáló folyadék használata nem hozott kimagasló eredményeket a tőzeges kísérletben. A két szüret együttes eredményét figyelembe véve a tápoldatos kezelés mindössze 5,6 kg (4,7%-os) termésnövekedést eredményezett a parcellán a kontrollhoz képest. Mindez azzal magyarázható, hogy állandó vízellátás biztosítása mellett (csepegtető öntözés) a tőzeg jó tápközeg a paprika növénynek, így a levélen

keresztüli kiegészítő trágyázás termésmenvelő hatása nem mutatkozik meg markánsan. A starterként adagolt folyadékban található mikroorganizmusok elkezdtek bontani a természet közegében a tőzeg szerves anyagát. A mikroorganizmusok szaporodásához és szervesanyag átalakító tevékenységéhez könnyen hozzáférhető tápanyagra van szükségük, amit döntően a palántázás előtt adagolt tápoldatból fedeztek, és emiatt az nem tudta annyira jól kifejteni a jótékony hatását. A folyékony növénykondicionáló kiválóan működik a csernozjom barna erdőtalajban és jelentős termésmenvelő eredményez a használata. A parcellákról betakarított összes termés 36,2 kg-mal nőtt a kezelés hatására a szabadföldbe palántázott paprikán. Ez 51,4%-os termésmenvelő jelentett (5. táblázat).

5. táblázat: A kezelt parcellák teljesítménye a kontrolljához képest

Termesztő közeg	Első szüret	Második szüret	Összesen
Tőzeg	+4,7%	+4,5%	+4,7%
Természetes talaj	+45,1%	+122,8%	+51,4%

Forrás: saját forrás

A két szüret eredményét összehasonlítva megállapítható, hogy az első szüret alkalmával betakarított termés darabszáma és tömege is jóval meghaladta a második szüretkor mért eredményeket. A különbségek a szabadföldbe palántázott paprika esetében kifejezettebbek voltak, hiszen a második szüret időpontjára a termésnövekedés a kontroll és a kezelt parcellán is kb. 90%-os volt. A tőzeges parcellákon nem volt ilyen mértékű az eltérés a két szüret eredménye között, de itt is jelentős (42%-os) termésnövekedést tapasztaltunk. A termésbiztonság szempontjából ezek a megállapítások a koraiság fontosságára hívják fel a figyelmet. Manapság kialakult klimatikus viszonyok között az a jó, ha minél előbb tudunk nagyobb mennyiségű termést leszedni a növényekről, mivel a szélsőséges időjárás miatt (forróság, viharok, stb.) a tenyészidőszak második felében szabadföldi körülmények között már bizonytalan a terméskepzés. A viharok nagy károkat okozhatnak a termésekben, mint azt az első szüret után tapasztaltuk is. A növénykondicionáló használatával a koraiság és a termésbiztonság fokozható, különösen a talajba palántázott paprikánál. Ezekben a növényekben a növénykondicionáló folyadék hatására gyorsabban, és egyszerre több termés ért meg, mint a tőzeges táptalaj esetében, ezáltal az első szüret alkalmával kimagasló mennyiségű (93,9 kg) termést tudunk betakarítani a szabadföldi kezelt parcelláról.

Következtetések, javaslatok

A kísérlet eredményei szerint a termés mennyiségét a természetközeg jobban befolyásolta, mint a tápoldatos kezelés. A növénykondicionáló folyadék nagymértékű termésnövekedést eredményezett a talajba palántázott növényeknél, viszont ezek teljesítménye elmaradt a tőzegbe ültetett növényekétől. A tőzeges táptalajban csak kisebb termésnövekedés volt tapasztalható a tápoldatozás hatására. A növénytápszer viszont jó hatással volt a kezelt paprika növények növekedésére és levélképződésére. A kezelt paprikákon több virág képződött, továbbá a folyadék hatására hamarabb következett be a terméskezdés, valamint a termések fejlődése is hamarabb fejeződött be. A gyorsabb termésfejlődésnek köszönhetően hamarabb juthatunk nagyobb mennyiségű bogyóterméshez, aminek köszönhetően a természet kockázata csökken. Szabadföldön az időjárási szélsőségek miatt egyre fontosabb lesz a koraiság, vagyis a nagyobb mennyiségű termés elérése rövidebb idő alatt (Juli, 2012; Virginia, 2004). Ezért

arra kell törekedni, hogy az első szüretkor minél több termést takarítsunk be, amit a tápoldatos kezeléssel tudunk fokozni.

A növénykondicionáló szabadföldi paprikatermesztésben jó kiegészítő növénytápszer lehet a tenyészidőszakban. A folyadék alkalmazása a gyökérképződéskor, virágzás előtt 1 héttel, terméskötődéskor és a termések fejlődésekor a legalkalmasabb. A növénytápszer egyszerűen és könnyedén a növények levelére juttatható kézi permetező segítségével. A folyadék kijuttatására a legjobb időpont a 25 °C alatti reggeli időpontok, valamint az esőzés utáni időszak vagy a párás időjárás. Talajba palántázáskor a növénykondicionáló kiválóan működik startertrágyaként is, mivel elősegítette a növények gyökérképződését és fejlődését. A starterként adott tápoldat hatására, a tőzegben nevelt növények tápközegében a szervesanyag mikrobiális bontása miatt átmenetileg csökkenhet a tápanyag tartalom a paprika kezdeti fejlődésekor, így a növények kisebb ütemben fejlődnek. Ennek a vizsgálatára és igazolására külön talajvizsgálatok lennének szükségesek. Külön kísérlet beállításával lehetne vizsgálni a növénykondicionáló folyadék hatását a növényi hulladékok bomlási folyamataira. A növénykondicionáló tápoldat szintetikus anyagot nem tartalmaz, így az ökológiai paprikatermesztésben is alkalmazható.

Javaslom a növénykondicionáló folyadék kipróbálását a gyepgazdálkodásban, valamint szántóföldi növénykultúrák tápanyag utánpótlására is. A folyadék számos olyan mikroorganizmust tartalmaz, ami a talajban is megtalálható, ezért érdemes lenne kipróbálni talajnélküli (kögyapotos, hidrokultúrák stb.) termesztésben. A folyadék jó hatással volt a virágfejlődésre, terméskötődésre és a termések fejlődésére, ezért alkalmas lehet a használatuk szőlészetben és a gyümölcsöskertekben is. A terméket érdemes lenne bevezetni a piacra, amit egy részletesebb gazdasági és társadalmi vizsgálatnak kell megelőznie (piackutatás, kérdőívezés, piaci konkurenciák és a növénykondicionáló folyadék hatóanyagaiinak ár/érték arányának összehasonlítása stb.).

Köszönetnyilvánítás

A kísérlet beállítása és a vizsgálatok a TÁMOP-4.2.1-09/1-2009-0001 Fenntarthatósági Innovációs Technológiai Centrum (FITC) létrehozása és hatékony működtetése a Károly Róbert Főiskolán c. kutatási projekt anyagi támogatásával valósultak meg.

Hivatkozott források

- Jeff S. (2012): Growing Food Demand Strains Energy, Water Supplies, Megjelenés: 2012. április 6, Letöltés dátuma: 2012. november 30, forrás: <http://ngm.nationalgeographic.com/>
<http://news.nationalgeographic.com/news/energy/2012/04/120406-food-water-energy-nexus/>
- Juli B. (2012): Climate Predictions: Worst-Case May Be Most Accurate, Study Finds, Megjelenés: 2012. november 8, Letöltés dátuma: 2012. november 30, forrás: <http://ngm.nationalgeographic.com/>
<http://news.nationalgeographic.com/news/2012/11/121108-climate-change-clouds-science-model-relative-humidity/>

- Németh T. (1998): A tápanyag-gazdálkodás szerepe a szántóföldi növénytermesztésben. In: Kovács F.- Kovács J.- Banczerowski J-né (szerk.): Lehetőségek az agrártermelés környezetbarát fejlesztésében. Budapest, MTA Agrártudományok osztálya, 78-83. o.
- Radics L. – Gál I. – Szalai Z. – Pusztai P. – Szabó G. – Ertsey A. (2001): Az ökológiai gazdálkodás általános kérdései. In: Radics L.(szerk.): Ökológiai gazdálkodás. Budapest, Dinasztia Kiadó, 11-63. o.
- Stefanovits P. (1999): Talajtan. Budapest, Mezőgazda Kiadó.
- Virginia M. (2004): Szép új világ? Múlt és jövő, National Geographic, 2004. 2 évf., 11 szám 94-111. o.

Szerzők:

Juhász Tamás

Környezetgazdálkodási agrármérnök szak
III. évfolyam
t120watt@freemail.hu

Dr. Fodor László PhD

főiskolai tanár
Károly Róbert Főiskola
Agrár- és Környezettudományi Intézet,
3200 Gyöngyös Mátrai út 36
lfodor@karolyrobert.hu

„ÍZLÉSEK ÉS BOROK”- A CSONGRÁDI BOROK POZÍCIONÁLÁSA

KISPÁL GABRIELLA
TAKÁCS ISTVÁN

Összefoglalás

Egy átlagos tájékozottságú embertől ma már elvárják, hogy tudja, mely borok jók és melyek nem, illetve az egyes borok mikor, mihez és hogyan fogyasztandók.

A tanulmány a csongrádi borok pozícionálást mutatja be kérdőívezéssel, vaktesztel, laborvizsgálattal, mélyinterjúkkal. A csongrádi borok pozícionálása azért fontos, mert a tájegység gazdasági feltételei kedvezőtlenek és az integráció sem történt meg a vertikumban. A lakosság és a borfogyasztó közönség ezt a borvidéket alig ismeri és a borait is alulpozícionálja, pedig mint kiderült, felveszi a versenyt az olyan borvidékek boraival is, mint a szekszárdi, villányi, egri vagy a kunsági. A külföldiek kifejezetten szeretik a csongrádi borok ízvilágát. A csongrádi borok minőségi borok, amit azért kell hangsúlyozni, hogy a fogyasztók is elfogadják. Érdemes a borok imázsát megteremteni, mert hosszú távon a vásárlók azokat a borokat választják és értékelik jobban, amelyeket ismernek, ebben az esetben kevésbé érzékenyek. Azonban ehhez paradigmaváltásra van szükség a feldolgozók részéről, mert hosszú távon csak akkor lehet rentábilis a rendszer, ha megvalósul a tényleges együttműködés, melyhez a legjobb vállalati forma a klaszter.

Kulcsszavak: pozícionálás, vakteszt, image, neves borvidék, minőség

„Taste and wine” positioning of wines from Csongrad region

Abstract

These days, it is expected from a person of average knowledge to be aware of the qualities of different kinds of wine: which ones are good and which are not. To know when, how, and with what certain wines can be consumed.

The study demonstrates the positioning of the different winesorts of Csongrád with questionnaires, blind-testing, laboratory analyses, in-depth interviews. The positioning of the winesorts of Csongrád is important because the economical conditions are rather unfavourable and the integration did not occur in the vertical. The population and wine consuming people do not know this wine-country very well and because of that they tend to underposition these wines. Although, it has turned out that they can cope with the wines of such wine regions like of Szekszárd, Villány, Eger or the Kunság. Foreigners tend to like the flavour of the wines of Csongrád. The wines of Csongrád are of quality. This has to be emphasized to the consumers to accept the fact. To create the image of wines is rewarding because in the long run consumers tend to choose and appreciate the wines they know and in this case they are less price-sensitive. For this, however, a paradigm shift is needed on the part of the processing industry, because in the long run the system can only be rentable if the actual cooperation is realized and for that the best form is the business cluster.

Keywords: positioning, blind-testing, image, famous wine-countries, quality

Bevezetés

Jelen tanulmány annak a kutatásnak az eredményeit mutatja be, amely a tárgykörben korábban végzett kutatások megállapításait alapul véve, az akkor megfogalmazott javaslatokat kívánta ellenőrizni, megerősíteni vagy cáfolni. A korábbi kutatás egyik eredménye az lett, hogy a csongrádi borok megfelelő marketingje hiányzik, továbbá csak nyomott áron veszik át a szőlőt a termelőtől a feldolgozók a közöttük meglévő érdekellentétek miatt. A helyzet egyik kiváltó oka, hogy még mindig nincs integráció a borvidéken, és a termelő kiszolgáltatott. A kutatás kiemelt célja volt a Csongrádi borvidék jobb megismertetése, a borvidék marketingstratégiájának megalapozása, a csongrádi szőlőtermelők és borászok munkájának és megélhetésének támogatására.

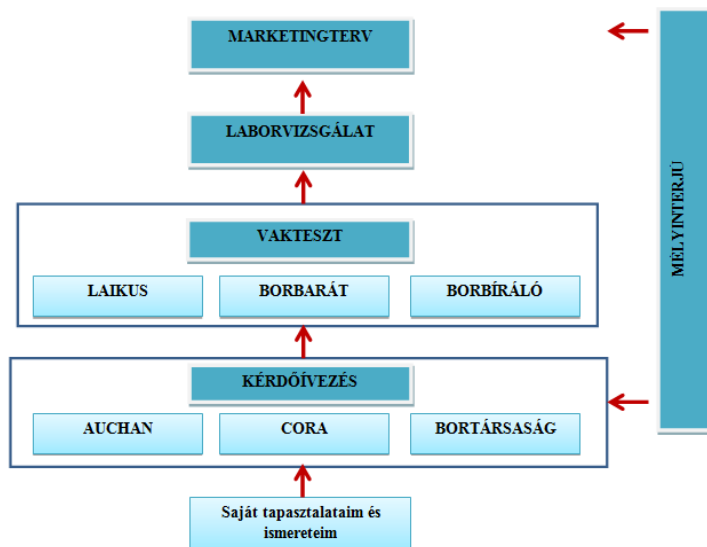
A kutatás kulcs hipotézise az volt, hogy a csongrádi borok legalább olyan jók, mint más, neves borvidékek hasonló karakterű bora. A csongrádi borok összehasonlítva az ismertebb borvidékek boraival, kiderül, hogy a beltartalmuk ugyanolyan jó. További hipotézis volt, hogy a csongrádi borokat nem ismerik, vagy a róluk alkotott kép nem a valós tulajdonságain alapul. A kutatás kérdése az volt, hogy hová pozicionálják a fogyasztók a csongrádi borokat, mennyit adnának érte, mennyire homogének ezek a borok, és hogy egyáltalán van-e létjogosultsága (piaci kereslete) a csongrádi borok értékesítésének.

A vizsgálat három fázisú volt. Első szakaszában egy fogyasztói megkérdezés történt, majd vakteszt vizsgálatokra került sor, végül pedig egy laborban a vizsgálatba vont borok beltartalmi jellemzőinek mérése történt meg. A tanulmány bemutatja, hogy a csongrádi borok milyen pozíciót foglalnak el a fogyasztók tudatában, hogy ez hogyan változik kóstoláskor, és mit mutatnak az objektív mérhető paraméterek. Az eredmények a borvidék sikerességét megalapozó marketingterv szempontjainak szakmai megalapozását célozták.

A szekunder kutatás első megállapítása, hogy a vertikumban szükséges az együttműködés (Szabó 2010), hiszen még a legnevesebb borvidékek is csak így tudják leküzdeni a jövedelmi viszonyok (kialakult, piaci szerkezetek miatt rögzült asszimetriák) miatt keletkezett problémákat (Zempléni Településszövetség, 2008) és erre megoldást nyújthat, a már ebben az ágazatban is sikereket elért klaszter modell (Lehota – Fehér, é.n.; Bejczy – Horváth 2009). A forrásokat tekintve teljesen egyértelmű a válasz abban a kérdésben, hogy a csongrádi borokat nem igazán ismerik, a szaksajtó keveset foglalkozik vele. Leginkább úgy említik, mint „alföldi borok”, (Dlusztus, 2012; Duna Bor Magazin, 2012) vagy „homoki borok” (Hamvas, é.n.; Gécz, 2006), azaz nincs megkülönböztetve a Duna-Borrégióban fellelhető másik két borvidéktől. A külföldiek véleményét a csongrádi borokról Horváthné Erdős C. (2012) tolmácsolja: „könnyű, kellemes ízű, étkezésekhez nagyon szeretik”. A marketingterv kérdésében is egyhangúak voltak a források: ma már a jó bornak is kell a cégér és hosszú távon szükséges a marketingterv a fennmaradáshoz (Cseke, 2012; Száraz, 2012).

Anyag és módszer

Az 1. ábrán mutatja be a különböző alkalmazott módszerek egymásra épülését, a vizsgálat koncepcióját. Az alapot a személyes tapasztalatok, valamint a szekunder források (értekezések, szakkönyvek, szaklapok, szakmai és kormányzati szervezetek és az internet) gyűjtött releváns források adták. Ezekre épültek a primer kutatások: a megkérdezés, a vakteszt kísérlet, a laborvizsgálat és az ezeket kiegészítő mélyinterjúk.



1. ábra: A módszerek egymásra épülése
Forrás: Saját szerkesztés

A standard kérdőívvel a feltehetőleg borkultúrával rendelkező fogyasztók csongrádi borokra vonatkozó ismereteinek feltárása volt a cél. A fogyasztóknak a csongrádi borvidékre vonatkozó egyéni borpozicionálásának és árkatégorizálásának vizsgálata került elvégzésre. A kérdőívezés saját szerkesztésű kérdőívvel, személyesen történt. A kvantitatív lekérdezés ugyan nem reprezentatív, de mégis mutat egy általános kiindulási képet. A lekérdezési helyszínek pontos célok ismeretében kerültek kiválasztásra, mint ahogy a minta elemszáma is.

1. táblázat: A standard kérdőív körülményei

1. Hol?	Cora	Auchan	Otthonról
2. Mikor?	2012.március 4.	2012.március 27.	2012.március-május
3. Hogyan?	Személyesen (50 fő)	Személyesen (50 fő)	Telefonon (9 fő)
4. Kik a résztvevők?	Általános fogyasztó	Általános fogyasztó	Szakeladó, borász
4. Miért?	Nagy a borválaszték. Vannak már borkultúrával rendelkezők is. A fogyasztóvédelmi borteszték többségét is itt végzik.		A Bortársaságot minden olyan személy ismeri, aki egy kicsit is járatos a témában.
5. Kapcsolattartó személy	Jámbor Mária	Tóthné Aradi Judit	
	Marketing Főosztályvezető	Igazgatói Asszisztens	
6. Megjegyzés		A 12. és 13. kérdést kérésre töröltem.	Kevésbé értenek a borokhoz.

Forrás: Saját szerkesztés

Vakteszt

A vakteszt kutatás célja az volt, hogy kiszűrje az elfogultságot. A vizsgálatba vont borok kiválasztására borász, borbíráló, borkutató és szőlőtermelő véleményének figyelembevételével került sor, biztosítva azt, hogy olyan legyen a csoportosítás, amelyet össze lehet mérni. A különös odafigyeléssel kiválasztott 12 bor kóstoltatása 4 csoportra osztva történt. Minden csoportban 3 félé azonos fajta bor volt: 1 csongrádi és 2 nem csongrádi. A különböző csoportok különböző fajtákat jelöltek. Az egyes csoportokban szereplő borok összehasonlíthatósága miatt szempont volt az is, hogy azonos évjáratúak legyenek. Megadott szempontok szerint kellett azokat értékelni egy 20 fokozatú skálán, továbbá egymáshoz viszonyítva rangsorolni kellett őket. A vizsgálatba vont borok kóstoltatása 3 külön társaságban történt.

Borbírálok voltak:

- 1) A Károly Róbert Főiskola, Gyöngyös oktatói és borász hallgatói (az oktatók közül Balga Irina, Dr. Barócsi Zoltán és Lefler Péter segítették a kutatást).
- 2) A Borbarátok társasága, amelyet az Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest munkatársai alkotják, akik rendszeresen szerveznek maguknak borkóstolókat (Györe Dániel segítette a kutatást, aki az első lépésektől az utolsóig a vakteszt menetét koordinálta).
- 3) A laikus borkóstolók csoportja a kutató személyes ismerősei közül kerültek ki.

A vaktesztben vizsgált adatok: a) sorrendbecslés, b) egy sorrend a kóstolási pontok összesítésével, c) egyéni sorrendek (egy adott kóstolónál a 3 bor közül melyik 1., 2. és 3.), d) a vakteszt előtti és utáni eredmények is összehasonlításra kerültek. Megtörtént továbbá a vélemények összesítése a csongrádi borokról, az árak elemezése, valamint a 3 kóstoló társaság eredményeinek összevetése.

A 2. és 3. táblázat a vakteszt alapadatait foglalja össze: a vaktesztek helyét, idejét és a résztvevők számát (2. táblázat), valamint a kóstoltatott borok listáját, és az azokhoz rendelhető tényleges ár számát (3. táblázat).

2. táblázat: A vakteszt körülményei

Társaság	Borbíráló	Borbarát	Laikus
Helyszín	Gyöngyös, Kertészeti Tanszék	Budapest, Agrár Kutató Intézet, 2. emelet	Kunszentmárton Egy barátnál
Időpont	2012.09.07.	2012.08.01.	2012.08.19.
Létszám	9 fő	7 fő	8 fő

Forrás: Saját szerkesztés

3. táblázat: A kóstoltatott borok

1.1. Csongrádi Ungerbauer Kékfrankos Rose 2011c	900
1.2. Egri Ostoros Rose 2011	493
1.3. Kunsági Font Rose 2011	799
2.1. Csongrádi Gulyás Pince Kadarka 2011	890
2.2. Szekszárdi Aranyfürt Kadarka 2008	1218
2.3. Kunsági Kiskőrösi Imre Borház Kadarka 2011	1000
3.1. Csongrádi Ungerbauer Kékfrankos 2010	900
3.2. Kunsági Szikrai Kékfrankos 2011	298
3.3. Villányi Csányi Teleki Pincészet Kékfrankos 2010	1400
4.1. Csongrádi Csongrádbor Kft. Cabernet Franc 2010	899
4.2. Mátrai Nagyrédei Cabernet Franc	519
4.3. Egri Rosevalley Cabernet Franc	409

Forrás: Saját szerkesztés

Laborvizsgálat

A laborvizsgálat (4. táblázat) célja a kiválasztott 12 (csongrádi, illetve azonos fajtájú és évjáratú más borvidékről származó) borok kémiai és fizikai jellemzőinek objektív összehasonlítása volt. A vizsgálat során a cukor, alkohol- és savtartalmat mérésére került sor, továbbá vizsgálatra került, hogy a mért jellemzők megfelelnek-e a szabványokban előírt értékeknek.

4. táblázat: A laborvizsgálat körülményei

Mikor?	2012. október 16.
Hol?	Kiskőrös, Petőfi Sándor Gimnázium és Szakközépiskola
Kivel?	Donáthné Belák Katalin
Mit vizsgáltam?	Alkohol, sav- és cukortartalom
Miért?	Teljes képet kapjunk a borok fizikai és kémiai tulajdonságairól.

Forrás: Saját szerkesztés

Homogenitás vizsgálat

A kutatás során, a vakteszt keretében történő kóstoltatásra a Csongrádi borvidékről minél több termelőtől azonos évjáratú és azonos fajtájú borok beszerzésére törekedtünk. A vizsgálati terv szerint 2011-es Kékfrankos fajtával történt volna a vakteszt, de ez a gyakorlatban nem volt kivitelezhető, mert csak 3-4 félé volt beszerezhető a szükséges 6-7 félé helyett, amivel a kutatási cél nem volt megvalósítható.

Eredmények

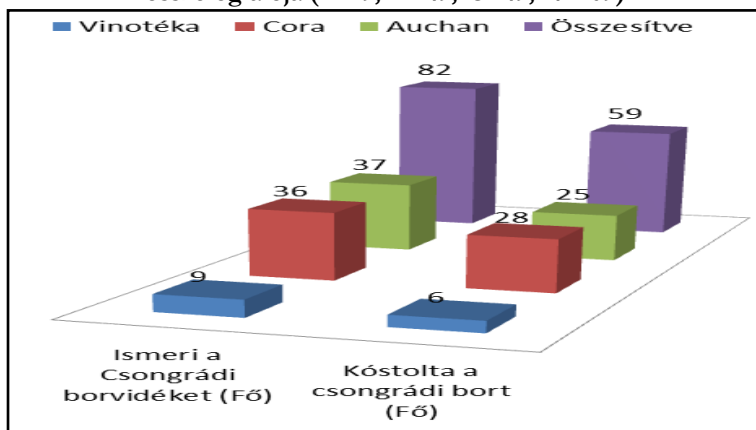
A standard kérdőív eredményei

A kérdőíves megkérdezés során összesen 109 személy válaszolt, akik közül 82 fő ismeri a borvidéket és 59 fő kóstolta a borvidék borait (2. ábra). Az áruházaknál közel azonos eredmény született. Ez cáfolta azt az állítást, miszerint a többség nem ismeri a Csongrádi borvidéket. Meglepő volt, hogy a Bortársaság boltjaiban egyáltalán nem árulnak csongrádi borokat, ezért a szakemberek egy része sem kóstolta még soha azokat.

A Cora és az Auchan vásárlóinak többsége üresen hagyta az értékelő cellát vagy egy közepes (3-as) értéket adott (5. táblázat). Ez azt bizonyítja, hogy nem ismerik a felsorolt borokat, vagy nem ismerik annyira, hogy megfelelően tudják értékelni. A táblázat adatai alapján megállapítható, hogy a közvélekedés szerint neves borvidékek magasabb értéket kaptak, a közepes (3-as) értéknél, sőt a Villányi Csányi Kékfrankost szinte minden válaszadó ismerte és 5-ös értékkel díjazta.

A csongrádi bor egy palackjárt a fogyasztók maximum 1000-1300 Ft-ot adnak ki (6. táblázat). Ez magasabb érték, mint ami az előzetes várakozás volt. Megállapítható volt, hogy mindkét áruházban van különbség a fizetési hajlandóság szerinti borárak között. Az érmes borért többet adnának a válaszadók, mint az érem nélküliért és a neves borvidékek boraiért többet adnának, mint a csongrádiért. Az beigazolódott, hogy a nevesebb borvidékek boraiért többet hajlandók a fogyasztók fizetni.

2. ábra: A Csongrádi borvidék ismeretének és a csongrádi borok kóstolójának összefoglalója (n1=9;n2=49;n3=49;n4=109)



Forrás: Saját szerkesztés

5. táblázat: A listázott borok Likert-skálán történő értékelése

Megnevezés	Leggyakoribb	
	CORA	AUCHAN
a. Csongrádi Ungerbauer Kékfrankos Rose	ü	3
b. Egri Egervin Kékfrankos Rose	4	5
c. Csongrádi Csongrádbor Kft. Cabernet	ü	3
d. Hajósi Kovács Borház Cabernet	ü	4
e. Csongrádi Gulyás Pince Kadarka	ü	3
f. Szekszárdi Szent István Kadarka	4	4
g. Csongrádi Ungerbauer Kékfrankos	ü	3
h. Kunsági Szikrai Kékfrankos	ü	3
i. Villányi Csányi Kékfrankos	5	5

Forrás: Saját szerkesztés

6. táblázat: Egy palack csongrádi borért a fogyasztók által hajlandó maximális kiadási összeg és az egyes esetek közötti különbségek

	Fü. palack				Adott: 1500Ft az e csoport felső határa		CORA	AUCHAN
	CORA	AUCHAN	VINOTÉKÁK	ÁTLAG				
Csongrádi bor	901-1200	401-800	901-1200	1000	1. eset A csongrádi boroknál az érmes és érem nélküli közötti különbség		H1	H1
Csongrádi érmes bor	901-1200	1200 felett	901-1200	1300	2. eset A neves boroknál az érmes és érem nélküli közötti különbség		H1	H1
					3. eset A csongrádi és a neves borvidék érem nélküli borai közötti különbség		H1	H1
					4. eset A csongrádi és a neves borvidék érmes borai közötti különbség		H1	H1

Forrás: Saját szerkesztés

A vakteszt eredményei

A borbírálok a csongrádi borokat a 2. és a 3. helyre rangsorolták a kóstolás előtt (7. táblázat). A tényleges egyéni értékek összesítése ennél jobb eredményt mutat, hiszen a 4-ből 3 bor 2. helyre került a kóstolás után, tehát beigazolódott, hogy a borbírálok alulpozicionálták a csongrádi borokat. Az egyéni sorrendeknél a Csongrádi Kékfrankos 1. helyet szerzett, megelőzve a Csányi Kékfrankost is, ez kiemelkedő eredmény. A vakteszt előtti és utáni különbségek összevetése alapján elmondható, hogy a Csongrádi Kadarka megosztotta a társaságot, a Kékfrankost és a Cabernet-t viszont egyértelműen rosszabbnak gondolták, mint ahogy a kóstolás után értékelték.

A borbarátoknál nem volt lehetőség az előzetes becslésekre a tesztre rendelkezésre álló idő rövidege miatt. Az egyéni értékek összesítésénél a csongrádi borok általában 2. és 3. helyet szereztek meg, míg az egyéni értékeknél általában 2. helyre kerültek. Sőt, a Kékfrankos Rose esetében nagyon erős versenyben első lett a csongrádi az egyéni sorrendeknél. Az egyéni összesítésénél pedig, a 2. helyezés ellenére csak 3. lett, mert lecsúszott a holtverseny miatt (8. táblázat).

A Csongrádi borok jellemzéséből minden negatív és pozitív tulajdonság kiemelésre került, ami mutatja, hogy milyen szubjektív a borkóstolás. Az a bor, amit valaki 1. helyre rangsorol és harmonikusnak tart, egy másik személy szerint szörnyű lehet és utolsónak is pozícionálhatja. Érdemes megfigyelni, hogy sokkal több a pozitív jelző és a negatív általában „savanyút” jelent, ami mindössze azt jelenti, hogy a kóstoló számára a bor nem elég édes, nem ehhez van szokva.

Csongrádi Rose: „erős héjíz”, „túl savanyú”, „lágy, testesebb, finom”, „kevésbé, de savanyú”, „kellemes”, „egyszerűbb”. *Csongrádi Kadarka:* „aszalt szilva illat +”, „erősen csersavas, mégis rövid”, „ribizli, lágy, de nagyon jó”, „finom”, „vékony”, „szamóca illat és íz”. *Csongrádi Kékfrankos:* „jó összhatás”, „kellemetlenebb”, „tűzes, piros paprika”, „jó”, „fanyar”, „telt, legkarakteresebb”. *Csongrádi Cabernet Franc:* „jó összhatás”, „kiváló”, „könnyű, kicsit sok tanin”, „nagyon finom”, „zamatoss”, „enyhe penész íz”.

A laikusok a becsléskor általában a 2. helyre pozícionálták a csongrádi borokat (9. táblázat). Tehát még a laikusok is úgy gondolják, hogy ezek a borok felveszik a versenyt a többi, nevesebb borvidék borával. A tényleges eredmények azonban már nem mutatnak ennyire jó képet, majdnem mindenhol lecsúszott a 3. helyre a csongrádi. Ez valószínűleg annak köszönhető, hogy a laikusok az édes és félédes borokat kedvelik, a vizsgálatba vont borok pedig többnyire szárazak voltak. A teszt eredménye szerint a Kékfrankos Rosét és a Cabernet-t jobbnak gondolták, mint ahogy kóstoláskor. Ez annak köszönhető, hogy a rose a kedvenc bor, a Cabernet pedig Csongrád zászlós bora, így elvárásaik voltak. A Kadarkát nem gondolták annyira jónak, mint amilyennek kóstoláskor érezték.

7. táblázat: A borbírálok eredményei (Sorrendbecslés, Tényleges eredmények, A vakteszt előtti és utáni eredmények összevetése)

Sorszám	1.1.	1.2.	1.3.	2.1.	2.2.	2.3.	3.1.	3.2.	3.3.	4.1.	4.2.	4.3.
Módusz	2	1	3	2	1	3	2	3	1	3	1	2

	EGYÉNI ÉRTÉKEK ÖSSZESÍTVE												EGYÉNI SORRENDEK											
Sorszám	1.1.	1.2.	1.3.	2.1.	2.2.	2.3.	3.1.	3.2.	3.3.	4.1.	4.2.	4.3.	1.1.	1.2.	1.3.	2.1.	2.2.	2.3.	3.1.	3.2.	3.3.	4.1.	4.2.	4.3.
Borbírálok	125	121	139	118	149	137	142	143	134	144	137	151												
	II.	III.	I.	III.	I.	II.	II.	I.	III.	II.	III.	I.	2	3	1	3	1	2	1	2	3	2	3	1

Sorsz.	1.1.	1.2.	1.3.	2.1.	2.2.	2.3.	3.1.	3.2.	3.3.	4.1.	4.2.	4.3.
1.												
2.												
3.												
4.												
5.												
6.												
7.												
8.												
9.												

Jobbnak gondolták

Rosszabbnak gondolták

Olyan, mint amilyennek gondolták

Forrás: Saját szerkesztés

8. táblázat: A borbarátok, borkultúrával rendelkezők eredményei

	EGYÉNI ÉRTÉKEK ÖSSZESÍTVE												EGYÉNI SORRENDEK											
Sorszám	1.1.	1.2.	1.3.	2.1.	2.2.	2.3.	3.1.	3.2.	3.3.	4.1.	4.2.	4.3.	1.1.	1.2.	1.3.	2.1.	2.2.	2.3.	3.1.	3.2.	3.3.	4.1.	4.2.	4.3.
Borbarátok	107	107	110	106	110	90	108	105	112	105	110	106												
	III.	II.	I.	II.	I.	III.	II.	III.	I.	III.	I.	II.	1	2	2	2	1	3	2.v.3.	1	2	2	1	3

Forrás: Saját szerkesztés

Laborvizsgálat

A laborvizsgálat során kiderült, hogy a kiválasztott borok mennyire felelnek meg a minőségi borokkal szemben támasztott szabványparamétereknek (10. táblázat). Két bor nem felel meg teljesen a feltételeknek, ezek a Csongrádi Rose az összes extraktot tekintve és az Egri Cabernet Franc, melynek a titrálható savtartalma nem éri el a minimum határt. Több bor is akad, amelyiknek valamely tulajdonsága közel áll a határhoz. A Csongrádi Roséről azonban el kell mondani, hogy ezek ellenére az országos borversenyen ezüstérmet, a borvidéken aranyérmet szerzett, tehát a kóstolások alkalmával ez a tulajdonság nem befolyásolja negatívan a borról kialakított képet. A Szekszárdi Aranyfürt Kadarkát nem volt lehetőség megvizsgálni, mert nem volt megfelelő mennyiségű bor belőle.

9. táblázat: A laikusok eredményei

Sorszám	1.1.	1.2.	1.3.	2.1.	2.2.	2.3.	3.1.	3.2.	3.3.	4.1.	4.2.	4.3.
Módusz	2	1	3	3	3	1	2	1	3	2	3	1

	EGYÉNI ÉRTÉKEK ÖSSZESÍTVE												EGYÉNI SORRENDEK											
Sorszám	1.1.	1.2.	1.3.	2.1.	2.2.	2.3.	3.1.	3.2.	3.3.	4.1.	4.2.	4.3.	1.1.	1.2.	1.3.	2.1.	2.2.	2.3.	3.1.	3.2.	3.3.	4.1.	4.2.	4.3.
Borbarátok	91	115	104	100	100	74	71	100	79	69	95	90												
	III.	I.	II.	I.	I.	II.	III.	I.	II.	III.	I.	II.	2	1	2	2	1	3	2	1	2	3	2	1

Sorsz.	1.1.	1.2.	1.3.	2.1.	2.2.	2.3.	3.1.	3.2.	3.3.	4.1.	4.2.	4.3.
1.												
2.												
3.												
4.												
5.												
6.												
7.												
8.												

Jobbnak gondolták

Rosszabbnak gondolták

Olyan, mint amilyennek gondolták

Forrás: Saját szerkesztés

10. táblázat: A laborvizsgálat eredményei

	Alkoholt. % (V/V)	Összes extrakt (g/l)	Titrálnak savt. (g/l)	Cukort. (g/l)	Bortípus cukort. szerint
SZABVÁNY	9	19-20	4,5		
1.1. Csongrádi Ungerbauer Kékfrankos Rose 2011	11,86	17,60	5,8	1,75	száraz
1.2. Egri Ostoros Rose 2011	11,40	21,10	5,6	6,50	félszáraz
1.3. Kunsági Font Rose 2011	12,01	23,08	5,9	1,85	száraz
2.1. Csongrádi Gulyás Pince Kadarka 2011	10,56	25,06	5,4	3,95	száraz
2.2. Szekszárdi Aranyfürt Kadarka 2008					
2.3. Kunsági Kiskőrösi Imre Borház Kadarka 2011	9,80	22,68	4,5	3,70	félszáraz
3.1. Csongrádi Ungerbauer Kékfrankos 2010	11,99	27,71	5,9	4,45	félszáraz
3.2. Kunsági Szikrai Kékfrankos 2011	9,15	39,94	5,8	21,75	félédes
3.3. Villányi Csányi Teleki Pincészet Kékfrankos 2010	12,06	24,51	5,4	5,40	száraz
4.1. Csongrádi Csongrádbor Kft. Cabernet Franc 2010	11,93	27,71	4,5	3,75	száraz
4.2. Egri Rosevalley Cabernet Franc	11,18	23,81	4,3	2,85	száraz
4.3. Mátrai Nagyrédei Cabernet Franc	10,91	33,06	5,8	10,5	félszáraz

Forrás: Saját szerkesztés

Következtetések és javaslatok

A kutatások megerősítették, hogy a csongrádi borok felvehetik a versenyt más, neves, borvidékek boraival is, azonban ehhez szükség arra, hogy a fogyasztó valós képpel rendelkezzen a csongrádi borok valós értékeivel, ami a borvidék számára egy egységes marketingterv megalkotását teszi szükségessé, hogy jobban megismerjék a Csongrádi borvidéket és a csongrádi borokat. A marketingtervet már célszerű lenne a tényleges együttműködéssel létrehozott klaszternek megcsináltatnia, és a házassítással született „új” bort érdemes lenne ez alatt az egy név alatt forgalmazni. Nagyobb hangsúlyt kell fektetni a szakértők bevonására és az imázsépítésre. Igénybe kellene venni a kommunikációs eszközöket, hogy a tudatosítás eredményes legyen.

A csongrádi borok helye a palettán a minőségi, közepes árkategóriájú borok között van, hiszen a beltartalmuk legalább olyan jó, mint a nevesebb borvidékek boraié. Szükséges a magasabbra pozícionálásuk. A már kialakított 1000-1300 Ft-os palackonkénti ár megfelelő. A csongrádi borok heterogének, de a homogenitás megfelelő házassítással biztosítható. Többen ismerik a csongrádi borokat, mint amit a kutatás kiinduló pontján feltételeztük, de nem alaposan, ezért szükséges lenne a jobb megkülönböztetés a Duna Borrégió többi borvidékétől. Nyitni kellene külföld felé is, hiszen ott jó véleménnyel vannak ezekről a borokról. Amennyiben a versenyeken érmet szereznek ezek a borok, azt célszerű lenne feltüntetni a palackon is, mert nagyobb hozzáadott értéket képvisel és így magasabb áron is értékesíthető lesz a bor.

Köszönetnyilvánítás

A kutatást sikeréhez munkájukkal, segítségükkel hozzájárultak, ezért őket külön köszönet illet: Tóthné Aradi Judit, Jámor Mária, Horváthné Erdős Cecília; a vakteszteken résztvevők: az Agrárgazdasági Kutató Intézet munkatársai; a Károly Róbert Főiskola borász oktatói és hallgatói; Györe Dániel; Donáthné Belák Katalin; Kispál Sándor.

Hivatkozott források

- Bejczy L. – Horváth A. (2009): Magyarország borhelyzete- Soproni borvidék jellemzése. TDK dolgozat 62. o. 10. o., 20-38. o., 52-58. o.
- Dlusztus I. (szerk.) (2012): Meglelé borát- A Duna Borrégió borútikönyve. Szeged, Mihazánk Kft. 111.old., 5-21.o.
- Dobó Cs.: Pannonhalmi borleckék Alsóvároson 2012.02.12. Száraz Lajos és Dlusztus Imre beszélgetése <http://szegedma.hu/hir/szeged/2012/02/pannonhalmi-borleckek-alsovaroson-fotok.html> 2012.06.26.20:43
- Duna Borrégió: Duna Bor Magazin 2012. évkönyv.81.old., 11-15.o.
- Hamvas B. (1999): A bor filozófiája. Budapest, Editio M. 112.old., 59.o.
- Horváth N. (2009): Új országgép és hagyományos borkultúra Magyarországon. Budapest, Budapesti Gazdasági Főiskola, Külkereskedelmi Főiskolai Kar, Kommunikáció- és Médiatudomány szak 73.old., 11.o., 28-45.o., 49.o.
- Horváthné Erdős C. személyes közlése 2012 <http://egyenlito.eu/tanacs-istvan-a-szolo-a-hajlott-hatu-embert-szereti/> 2012.10.26.22:08 (Géczi Lajos)
- Lehota J. – Fehér I. (é.n.): Borexport marketing. Gödöllő, SZIE-GTK Marketing Intézet 212.old. 40-83.o.

- Óvári E.: Mitől kézműves a bor? Kóstoló a borfesztiválról. Orient Press Hírügynökség 2012.09.18. <http://www.orientpress.hu/104314/RSS> 2012.október 14.18:17 (Cseke Kornél)
- Révay A. (2006) : Kevésbé ismert borvidék. <http://www.utazonet.hu/kevesse-ismert-borvidek.html> 2012. május 15. 20:19 (Géczi Lajos)
- Szabó G.: Családi gazdaság és szövetkezés 29-36.o. http://econ.core.hu/file/download/szgg/csaladi_gazdasag.pdf 2012.október 22. 15:15
- Zempléni Településszövetség (2008): Tokaj-Hegyalja turisztikai és borászati marketingterve. Regionális Projekt Előkészítő iroda Kht. 95. o., 18-28. o., 54. o., 58-59. o., 61-73. o.

Szerzők:

Kispál Gabriella
Vállalkozásfejlesztés MA hallgató
kgabriella12@gmail.com

Dr. habil Takács István
mb. intézetigazgató
Károly Róbert Főiskola
Üzleti Tudományok Intézete
itakacs@karolyrobert.hu

A SZOLGÁLTATÁS DIFFERENCIÁLÁS LEHETŐSÉGEI KOMMUNIKÁCIÓS SAJÁTOSságOK KIAKNÁZÁSÁVAL A VENDÉGLÁTÓIPARBAN

PÁSZTOR ILONA
RÉTHY ISTVÁN

Összefoglalás

A kommunikáció hatékonyságát a folyamatban gyakran előforduló, klasszikus korlátok rontják. A szolgáltatások minőségét egyértelműen lehet differenciálni személyzeti vonalon - talán ez az egyedüli markáns megkülönböztetési lehetőség - mi több, a személyzet-differenciálás vonulatai (válaszkészség, udvariasság, hitelesség, hozzáértés) mind-mind a kommunikációhoz köthetők. A vendéglátásban, mint szolgáltatásban ez hatványozottan igaz: a személyzet kommunikációs készségtára perdöntő súllyal bír bármely egység külső megítélésében, a járulékos információhordozók (étlap, itallap, display, honlap) pedig erősítik, vagy éppen gyengítik ezt a képet. A tanulmányban megvizsgáljuk egy budapesti magasan pozicionált étterem kommunikációs sajátosságait, megnézzük ezek speciális megnyilvánulási formáit a vendéglátóiparban, és elemezzük a szolgáltatáshoz szervesen kapcsolódó további kommunikációs csatornákat is (étlap, itallap, display, honlap). A kérdőíves megkérdezés és a mélyinterjúk eredményeképpen rávilágítunk a szolgáltatás fejleszthető területeire a még hangsúlyosabb differenciálás érdekében, s persze megerősítjük az éttermet a jó gyakorlatként (best practice) elkönyvelhető momentumaiban.

Kulcsszavak: kommunikáció, korlátok, szolgáltatás, differenciálás, jó gyakorlat
JEL: M14

Service differentiation through communication features in catering

Abstract

The efficiency of communication is spoiled by common, classical barriers. Quality of service can easily be differentiated based on personnel (this seems to be the only outstanding possibility) and even more personnel differentiation is always based on communication skills (politeness, credibility, professionalism, readiness to answer). In the hospitality industry all this is out of question: the personnel's communication skills will be decisive in building any unit's image, additional information channels (menu, displays, webpage) will just reinforce or weaken this. In the present study we analyse a highly positioned Budapest based restaurant's communication characteristics, we highlight the specific features of communication within such an environment and investigate other communication channels closely related to the service (menu, displays, webpage). Based on a questionnaire survey and two structured interviews we will define areas that still have a potential for development for even better, stronger differentiation and will of course reinforce the restaurant in areas which can be taken into account as best practices.

Keywords: communication, barriers, service, differentiation, best practice
JEL: M14

Bevezetés

Egy konkrét szervezet (Pastrami Étterem és Kávéház) kommunikációs tevékenységét vizsgáltuk, melyből kiemeltük a kódolást, valamint annak korlátait, s hozzáfűztük ezek sajátos előfordulásait éttermi környezetben, rámutatva a szolgáltatás differenciálásának lehetőségeire a személyzet valamint a szervezet kommunikációjának tudatos javításával (Sethi, 2007).

Anyag és módszer

A kommunikációnak azt a szakaszát, amikor a bennünk kicsirázó gondolatokat megfogalmazzuk, tehát összeszedett, a befogadó számára érthető, kerek mondatokba rakjuk, kódolásnak nevezzük. A kódolási folyamat során közös jelrendszert használunk, biztosítva ezzel a kommunikáció gördülékenységét, hiszen a cél az, hogy mindenki számára érthetővé váljon az üzenet. (Radó, 2009) Annak ellenére, hogy a közös jelrendszer megkönnyíti az emberi kommunikációt, mégis vannak kódolási hibák, amikre oda kell figyelni, amiket ki kell küszöbölni, legjobb esetben el kell kerülni. Az alábbiakban bemutatjuk azokat a korlátokat, amelyek meglátásunk szerint leggyakrabban előfordulhatnak egy étteremben.

Túl sok idegen szó használata: a kommunikáció során figyelni kell a partnerre is. Jó, ha felmérjük, milyen képességekkel rendelkezik, milyen műveltségi szinten van a befogadó, mert többnyire ettől függ az idegen szavak, kifejezések használatának mennyisége, gyakorisága. (Radó, 2009) *Egy étteremben általában a vendég érezheti kellemetlenül magát a túl sok ismeretlen szó hallatán. Az étlapon szereplő különböző nemzetek konyháinak kifejezéseit manapság már nem szokás magyarrá fordítani, mert ilyesfajta használatuk elegánsabb. A probléma egyébként orvosolható, hiszen a felszolgálók munkájának egyik része, hogy készségesen tájékoztassák a vendégeket. Sőt, előnye is van bizonyára ennek a korlátnak, hiszen dialógusokat generálhat, amely során a felszolgáló még több információval láthatja el a vendéget.*

Redundancia: a bőbeszédűség az egyik legtöbbször megjelenő kódolási hiba. A szóáradatban elvész a lényeg, így az üzenet sem ér célba, mert a figyelem a lényegtelen dolgokra terelődik, ámbár a társalgás fenntartására kitűnő eszköz. (Radó, 2009) *A jelenség rendszerint a vendég oldaláról tapasztalható. Főleg fecsegésekbe bocsátkozhat a személy, aki örök bizonytalanságába süppedve, döntésképtelensége miatt nem tud ételt választani magának. Sokat hezitál, és még többet beszél, kérdez. A kérdésekre kapott információ-többlettől pedig újra összezavarodik. A másik jellemző szituáció, amikor a vendég nem egy idegent lát a felszolgálóban, hanem valamivel közvetlenebb kapcsolatot ápolnak: ismerősök, barátok, régi kollégák, családtagok. A köszönést követően egyfajta bevezető diskurzus kezdődik el, amely még nem a rendelés felvételére összpontosul, hanem a jelenlegi kontaktus állapotának megerősítése vagy szorosabbá tétele a cél. Lényeges és az üzlet sikerességét befolyásoló kommunikációs momentum itt, hogy a személyzet felismerje ezeket a helyzeteket és extra türelemmel, odaadással forduljon feléjük maximális udvariasságot és válaszkészséget mutatva. A Pastramiban ez nem jelent problémát, mert a felszolgálók készség szinten, időben felismerik a hasonló szituációkat és tökéletesen kezelik azokat.*

Zanza: ez a korlát tulajdonképpen akkor keletkezik, amikor az adó tudja, hogy mit szeretne közölni, de mégsem sikerül az akció - úgymond spórol az idővel és a szavakkal is. Az ilyen szófukar üzenetátadás általában gyors, ami pozitív, de információhiánya miatt sokszor félreértelmezhető. (Komor, 2004) *Zanzának tűnhet a vevő számára, ha belehallgat az étterem belső kommunikációjába. Például: „Egy hetes meg egy tizes lesz hábéval a nyolcasra!” vagy „Kész van már a roti?”, „Mi lesz ma a csumi?”, „Mehet a desszert a tizenkettesre?”. Igazándiból nem gondoljuk, hogy ez kommunikációs korlátként jelentkezik egy étteremben, sőt valószínű, hogy időnként még tetszik is a vendégeknek, ha bepillantást nyernek a ház berkeibe.*

Homályos fogalmazás: a kommunikáció során bizonyos információk nem kerülnek továbbításra, így az üzenet érthetatlenné válik. Ez adódhat abból is, hogy a küldő személynek teljesen természetesen, vagy magától értetődően azok a lényeges részek, mondatok, gondolatok, amiket ő kihagyott az üzenetből. (Szabó, 2002) *Talán a legtipikusabb példa erre, amikor két ember köznap nyelven elbeszél egymás mellett. Ez a fajta félreértés vagy meg nem értés inkább az étteremben dolgozók sajátja, mint a vendégeké, mert egy felvett rendelést elég nehéz félreértelmezni, annál könnyebb elcsúszni egy kollégától, felettestől kapott instrukción, utasításon (amikor nem mond konkrétumot, csak utalgat). (Radó-Réthy, 2011) Veszélyes lehet, ha a személyzet a rövidtávú üzleti siker érdekében homályos fogalmazással ad el mondjuk nem friss, vagy megmaradt menü elemeket (például: készétel, péksütemény, desszert), hiszen ez gyakran visszaüt, azaz hosszútávon negatív hatással van az üzletre. Ennek az előfordulása a Pastramiban teljességgel kizárt. Az étterem kizárólag friss alapanyagokkal dolgozik. Minden nap friss hús, hal, zöldség és fűszernövény érkezik. Egyfajta ételből maximum 25 adag készül, hogy a vendég mindig friss ételt kapjon. Természetesen az előkészítés, előfőzés, elősütés végbemegy az ételeken, de az utolsó fázisra csak akkor kerül sor, ha a vendég megrendeli az adott ételt.*

Csoportnyelv: alapvető hiba, ha nem a csoportba tartozó személlyel folytatott dialógusban használják, mert azt a fajta szakzsargont vagy közös élményekre, történésekre alapuló megjegyzéseket nem biztos, hogy érteni fogja a másik fél. (Radó, 2009) *A vendég irányában történő csoportnyelv alkalmazása nem túl célravezető, mint azt már említettük a zanza értelmezésekor. Megeshet azonban, hogy nem egy vendég, hanem egy új egyén csatlakozik a személyzethez. Ilyenkor nem a vendéglátós szakzsargon fog problémát okozni, hanem az a fajta csoportnyelv, amit a többiek a már közösen megélt történések, események sokasága során folyamatosan alakítottak ki. Az új tagnak ez csak addig hátrány, amíg be nem illeszkedik a csapatba.*

Eredmények

Primer kutatásunk alappilléreit a kikérdezés eszközei: a kérdőíves felmérés (50 fő) és a strukturált interjú (tulajdonos, főpincér) adták. A két megközelítés ugyanazokra a kérdésekre kereste a választ, s arra voltunk kíváncsiak, van-e szignifikáns különbség a kommunikációs tényezőkkel kapcsolatosan vendégek és üzemeltetők között. Továbbiakban a kutatás lényegesebbnek ítélt eredményeit mutatjuk be.

1. táblázat: A dolgozók kommunikációjának értékelése az alábbi szempontok szerint (fő)

	1	2	3	4	5	Átlag
Szakértelem	0	0	1	18	31	4,6
Hitelesség	0	0	2	14	34	4,6
Tájékozottság	0	0	2	17	31	4,6
Válaszkészség	0	0	2	9	39	4,7
Udvariasság	0	0	2	6	42	4,8

Forrás: Saját felmérés

A *felszolgálók kommunikációját* a megkérdezett vendégek kiválóan ítélték; mindössze 9 személy osztályozta közepesre. Bár az eredmények a különböző szempontok mentén nem esnek 4,5 alá úgy tűnik, némi fejlődés lehetősége még mindig adott minden paraméter terén. Az interjúalanyok mindketten elégedettek voltak e kérdés tekintetében. Az *összeszokott felszolgáló gárdát elég tájékozottnak, jó szakembereknek tartják, az udvariasságot, mint olyant, pedig evidensnek tekintik*. Persze vannak olyan dolgozók, akik gyorsak, vannak, akik a beszélgetésben, ajánlásban jobbak, s vannak, akik másban, de jól kiegészítik egymást.

2. táblázat: Az étlap, itallap és a display-ek (információs táblák) értékelése

	Étlap	Itallap	Display
Logikus felépítés	4,1	4,0	4,1
Áttekinthetőség	4,2	4,0	3,9
Érthetőség	4,3	4,1	4,0
Információ-bőség	3,7	3,8	3,9
Figyelemfelkeltő	3,6	3,5	4,0
Esztétikai megjelenés	3,8	4,1	4,0

Forrás: Saját felmérés

Az *étlapok, itallapok és információs táblák logikus felépítését, áttekinthetőségét és érthetőségét* tekintve átfogóan jó (3,9-től 4,3-ig) minősítést kaptak. Bőven van mit javulni itt is, bár a vendégek tájékozottsága nagyban befolyásolja az eredmények szórását.

A *figyelemfelkeltő és esztétikai megjelenés* szempontok tekintetében már rosszabb eredményeket (3,5-től 4,1-ig) ért el az étterem. A vendégek véleménye szerint mindhárom kommunikációs csatorna igényelné a változtatást, mégis ezek szándékosan ilyenek. A Pastramiban az étlap és itallap nem más, mint egy-egy darab papír egy vékony farostlemezen, amit egy csipesz és egy postásgumi tart össze – ez a megjelenés tökéletesen illik a hely miliőjébe. Mivel ezekből a tájékoztatást szolgáló eszközökből minden nap újat nyomtatnak a felszolgálók, mert minden nap változik az étlap is, így talán praktikusabb, ha ilyen formában marad.

Az információ-bősséggel kapcsolatosan, még kevésbé jók az eredmények. A táblázatból egyértelműen megállapítható, hogy a vendégek kevésnek tartják azt az információ-mennyiséget, amit az étlapon, itallapon vagy display-eken találnak; mivel az átlagosztályzatok egyik csatornán sem érik el a négyest.

A kérdőívben megkérdezett vendégekkel szemben az interjú során megkérdezett alanyok (a tulajdonos és a főpincér) egészen máshogy indokolták a fent említett eredményeket. Mindkettejük szerint szándékosan van kevesebb információ mind az étlapon, mind az itallapon és a display-eken is. Véleményük szerint inkább kevesebb információ legyen ezeken a csatornákon, mert a vendég így kérdezni kényyszerül és így könnyebben kialakulhat egy a szakmában szükségesnek ítélt párbeszéd. Ráadásul, a vendég döntését is nagyban befolyásolhatja a felszolgálóval történő értekezés, beszélgetés, hiszen lehet, hogy könnyebben választ majd ételt, vagy italt, extra ajánlást is kaphat a felszolgálótól, s így nagyobb az esély rá, hogy elégedetten távozik, vagy akár visszatérő vendég is válhat belőle.

3. táblázat: A honlap értékelése az alábbi szempontok szerint (fő)

	1	2	3	4	5	Átlag
Logikus felépítés	0	2	5	21	14	4,1
Áttekinthetőség	0	2	4	19	17	4,2
Érthetőség	0	2	5	18	18	4,1
Információ-bősség	0	1	8	19	14	4,1
Figyelemfelkeltő	0	3	8	15	16	4,0
Esztétikai megjelenés	0	1	6	16	19	4,3
Interaktivitás (asztalfoglalás)	0	1	8	18	15	4,1
Visszajelzés lehetősége	0	2	8	17	15	4,1
Elérhetőség (térkép, telefon)	0	0	4	19	18	4,3
Képgaléria (étterem)	0	0	7	19	15	4,2
Képgaléria (személyzet)	0	2	10	17	12	4,0

Forrás: Saját felmérés

A honlap, mint egyik modern kommunikációs csatorna (Terestyéni, 2006) (Argenti, Forman, 2002) egészen jó eredményeket kapott - ezek 4-től 4,3-ig terjednek. Fontosnak tartjuk megjegyezni, hogy a két leginkább fejlesztendő terület a honlapon véleményünk szerint az asztalfoglalás lehetősége és a visszajelzés lehetősége. Ezek objektív kategóriáknak számítanak, az itt elért átlageredmény intézkedésekért kiált, ráadásul a két vonulat javítása egyáltalán nem bonyolult. A honlap értékelése volt talán az egyetlen olyan terület, ahol nem mindenben egyezett a két fél véleménye. Abban, hogy *igencsak informatív és interaktív*, még egyetértettek, s ezt bizonyítja az is, hogy tavaly a honlap elnyerte a legjobbnak járó díjat márkasite kategóriában, de két *különböző megoldást hallottam a vélemény-nyilvánításról*. A tulajdonos szerint az étterem iránt érzett bizalmat

csak erősíti, ha minden (negatív) véleményt cenzúra nélkül fönnhagynak a honlapon, ezért a látványkonyha is. Viszont a főpincér szerint ez nem jó ötlet, hogy nyilvános az üzenőfal. Ő inkább az amerikai megoldást tartja szimpatikusabbnak (Guess Satisfaction Survey, Vendéglégedettség Felmérés): a fehér borítékot és a ládikát, ahol mindenki leírhatja véleményét, de ezt nem láthatja más. Ez utóbbi véleményre jó megoldás lehet a kontrollált fórum-felület üzemeltetése; az emancipáltabb felhasználóknál ez ismert és elfogadott eljárás.

Következtetések, javaslatok

Az étteremben dolgozók kommunikációjával a vendégek és a vezetők maximálisan elégedettek voltak. Jó hír az étterem üzemeltetőinek, hogy érett és profi csapattal dolgozhatnak, ahol az iparágra jellemző fluktuáció esetén is az újonnan érkezők jó gyakorlatokat sajátíthatnak el rövid idő alatt.

Az étlap, itallap és display-ek értékelésében a vendégek zöme és a vezetőség is egyetértett. Mindent szempontot egybevéve jó átlageredményeket kaptak ezek a csatornák. A tulajdonosok által kreált és a felszolgálók által nap-mint-nap használt „eszközök” logikusnak és áttekinthetőnek bizonyultak. Az információ-bőség setesutának ítéltetett, de ez az üzemeltetők elmondása szerint tudatos. Elgondolásuk szerint: „A kevesebb néha több!”, jelesül így több esély marad a vendéggel való személyes párbeszéd létrejöttére.

A *honlap* kapcsán a vizsgálatban résztvevő vendégek és az interjúalanyok egyetértettek abban, hogy ez a felület rendkívül informatív, szolgáltatja a szükséges tartalmakat és megeremti a kétirányú kommunikáció lehetőségét is. Az interaktivitás (foglalás, visszajelzés) mértéke könnyen javítható – információ-technológiai, honlap-építési és -üzemeltetési szempontból ez nem kihívás.

Összességében elmondhatjuk, az étterem kommunikációja bár helyenként javítható (Cornelissen, 2004), megfelel a személyzet és szolgáltatás differenciálásának, a különböző területek tudatos vezérlése megerősíti az ott felhalmozott jó gyakorlatokat, s így kiemeli a Pastramit is a tucat-éttermek igen széles halmazából.

Hivatkozott források

- Argenti P. – Forman J. (2002): *The Power of Corporate Communication, Crafting the Voice and Image of Your Business*, McGraw-Hill, 256 o.
- Balogh G. (2006): *Az információs társadalom dimenziói*. Gondolat-Infonia Kiadó, Budapest, 292 o.
- Cornelissen J. (2004): *Corporate communications – Theory and practise*, Sage Publications, 199 o.
- Komor L. (2004): *Szervezeti kommunikáció*, SZIE, Gödöllő, 167 o.
- Radó A. – Réthy I. (2011) *Vezetési ismeretek*, Saldo, Budapest, 274 o.
- Radó A. (2009): *Üzleti kommunikáció*. Saldo, Budapest, 277 o.
- Sethi M. (2007): *Catering Management - an Integrated Approach*, New Age International, 450 o.
- Szabó K. (2002): *Kommunikáció felsőfokon*. Kossuth Kiadó, Budapest, 406p.

Terestyéni T. (2006): Kommunikációelmélet. A testbeszédtől az internetig. Akti-Typotex Kiadó, Budapest, 348 o.
www.pastrami.hu

Szerzők:

Pásztor Iлона

Turizmus-vendéglátás alapszak (BSc)
2012-ben végzett hallgató
kiara777@freemail.hu

Dr. Réthy István PhD

Főiskolai tanár
Üzleti Tudományok Intézete
Károly Róbert Főiskola
rethy@karolyrobert.hu

FOCUS ON THE SME MANAGEMENT OPTIMIZATION IN LITHUANIA: IMS - FOR IMAGE OR FOR EFFECTIVENESS?

RAISIENE, AGOTA GIEDRE

Abstract

The goal of the paper is to identify the main drivers to the integrated management system (IMS) in small and medium size enterprises (SME) in Lithuania. For the survey, methods of the research were used: a meta-analysis, an analysis of statistical data, CEOs interviewing. Representatives from 124 enterprises were interviewed.

Generalizing research findings, it could be pointed out that SME in Lithuania are successfully implementing IMS into their practice. The biggest benefit IMS gives in fields of documentation management of standards being realized, quality management standard realization, environment protection, organization's image boosting and increase of competitiveness. The largest obstacle for a successful IMS realization is a lack of employees' motivation to behave in a new way when IMS is implemented. There are more noticeable problems, such as lack of manager's capability of IMS realization into the practice, difficulties with coordinating different standards and high cost of system standardization. It should be marked that the research participants emphasized the same barriers as the researchers mention in their research reports on IMS. Thus IMS development should be considered not only by the practitioners themselves, but also by IMS experts and researchers.

The article gives value both to professionals and to scientists who are interested in practice of integrated management systems and in management particularities arrived on the cultural differences.

Key words: integrated management system (IMS), management standards, management optimization, enterprise performance optimization, SME, Lithuania.

JEL: L15

A kis- és középvállalkozások irányításának optimalizálása Litvániában: az integrált irányítási rendszer – az imázsért vagy a hatékonyságért?

Összefoglalás

A publikáció célja beazonosítani az integrált irányítási rendszer (IMS) fő mozgatórugóit a kis- és középvállalkozások (SME) esetében. A kutatás meta elemzésen, statisztikai adatok elemzésén és vezetői interjúkon alapult. Az interjúk során 124 cég képviselőjét kérdeztem meg. A vizsgálatok alapján kimutatható, hogy a kis- és középvállalkozások Litvániában sikeresen alkalmazzák az integrált irányítási rendszert a gyakorlatban. Az integrált irányítási rendszer legjelentősebb haszna a dokumentációk kezelésében, minőségirányítás megvalósításában, a környezetvédelemben, a szervezeti imázs erősítésében és a versenyképesség fokozásában figyelhető meg. A sikeres integrált irányítási rendszer megvalósításának legnagyobb akadálya, hogy amikor bevezetésre kerül, akkor hiányzik az a munkavállalói motiváció, hogy más módon viselkedjenek. Fontos probléma még emellett a menedzseri képesség hiánya abban, hogy az integrált irányítási rendszert a gyakorlatban is alkalmazzák. Nehézség jelent a különböző

standardok koordinálása és a rendszer szabványosításának magas költsége. Megjegyzendő, hogy a kutatás résztvevői ugyanazokat a korlátokat hangsúlyozták, melyeket a kutatók említettek kutatási jelentéseikben. A cikk hasznos lehet azoknak a szakmabeliek és kutatók számára, akik érdeklődnek az integrált irányítási rendszerek gyakorlati működésében és azokban az irányítási sajátosságokban, melyek a kulturális különbségekből adódnak.

Kulcsszavak: *kkv-szektor, kulturális különbségek, metaelemzés, vezetői interjú*
JEL: L15

Introduction

Unceasingly increasing competition and the pressure of society to develop business harmoniously is forcing organizations to concern not only the quality of their products and services, but also the impact of their work on natural and social environment as well as their employees' health. With a goal to successfully adapt to this complex problematic situation, the organizations optimize the management processes – to implement the so-called integrated management systems in that way combining the management of standardized processes of quality management, environmental protection and employees' health and safety (Raisiene, 2010; De Orivera et al., 2010; Zeng et al., 2010; Salomone et al., 2012). Integration of management systems may also be associated with motives of image formation, reputation boost and increase of attractiveness for the client (Makau, 2003; De Orivera et al., 2010; Bagdonienė, Paulavičienė, 2010). By demonstrating a responsible attitude to the consequences of their work, organizations gain a higher clients' trust and employees' loyalty, hold a bigger part of the market and increase the possibilities of investment and yield as the time goes (Dalglish, 2005; Barnes, 2000). Furthermore, integration of management systems carries an economical benefit which is obtained by optimizing the management resources, firstly – by uniting the organization's information flows and the control of work condition and results. (Harjeev et al., 2010; Arifin et al., 2009). In the words of Karapetrovic and Jonker (2003, p.451), and integrated management system is a system of systems. Due to this reason, it is understandable, that to create, implement and manage this type of system is not a simple task for the organizations. The scale of integration and the success of realization rely on numerous factors. The first factor is a possibility to appoint the necessary financial, human and intellectual resources (knowledge and experience). Other factors, such as the structure of the organization and geographical dislocation condition the determination to unite the management systems as well. Asif with co-authors claims, that particularly the structural complexity of organizations causes the strongest resistance from managers when planning to implement the integrated management systems. (Asif et al. 2010). Complex structures are characteristic to big organizations. However, particularly large corporations are provided with the highest economic benefit, ability to significantly increase the efficiency of work and a guarantee to sustainable development through the usage of integrated management systems.

On the other hand, how do the small and medium enterprises evaluate the benefit of IMS and what factors motivate them to implement IMS? Do the enterprises in Lithuania have any specifics compared to the practice of foreign countries? With a goal to answer these questions, an empirical research was carried out, the goal of which is to identify the main drivers to the integrated management system in SME in Lithuania.

The first part of the article reviews the positive and negative aspects of IMS as claimed by the researchers. In the second part, the results of empirical research are presented. In the end of the article, insights and conclusions are formed.

Material and method

The following methods of research were implemented: i) analysis of scientific and special literature that presents the requirements, models and research results of IMS; ii) analysis of statistical data; iii) empirical survey. Research was implemented in February-May of 2012.

As of the first of March, 2012, there were 2219 organizations in Lithuania, 225 of which were implemented 3 or more standards (ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001). Our research population was formed particularly out of these organizations. For the calculation of representative sample, a Paniott's formula is used:

$$n=1/(\Delta^2+1/N) \quad (1)$$

where:

n- sample size;

Δ - allowed calculation error;

N- size of population.

In this research, a 5 per cent allowed calculation error was chosen. Due to this reason, the representative sample contained 142 organizations. A random selection was applied to carry out the research. Leaders from 142 organizations were questioned with questionnaires sent through e-mail. The return of the questionnaires was 84.6 per cent. The questionnaire was prepared on the basis of generalizations obtained by analyzing the literature in which the advantages, disadvantages, development possibilities and other practical aspects were examined.

The questionnaire contained 6 closed-ended questions. The questions were meant to clarify: 1) how have the organizational work processes and management changed after having implemented the IMS; 2) what external factors motivated implementing IMS; 3) what internal factors motivated implement IMS; 4) to what extension has IMS satisfied the expectations of the respondents; 5) what particular expectations were not satisfied by IMS; 6) what barriers occurred while implementing IMS in the organization. The respondents were also asked to evaluate how have changed the indicated organizational work and management fields. Research results were analyzed and summarized, and presented in figures.

Short view to international standards for managing of organizations

As a response to the pressure of competitive market, a set of international management standards has been made to increase the effectiveness of organizations' work.

The first standard was the quality management standard ISO 9001. Later on, environmental protection management standard (ISO 14001) has been made. At the moment, organizations refer to employees' health and safety (OHSAS 18001), financial management (Sarbanes-Oxley Section 404), social responsibility (SA 8000), sustainable development (BS 8900), business continuity (BS 25999), food safety (ISO 22000), information safety (ISO 27001), informational technology service management (ISO

20000) standards. In addition, industries also refer to specific supply chain (ISO 28000), chemicals (RC 14001), automobiles (ISO/TS 16949), air space (AS 9100), medical devices (ISO 13485), telecommunication (TL 9000), testing and calibrating laboratories (ISO/IEC 17025) standards.

The variety of organizations makes it impossible to create a single standard that would cover their all possible activities and processes. However, few standards are relevant for almost all organizations. These are the international standards of quality management, environmental protection management, employees' health and safety and social responsibility.

International Organization for Standardization confirmed the first series of standards (ISO 9000) in 1987 and the second one in 1994. At first, standard ISO 9001 was meant to describe the organizational policy, procedures and rules that give the ability to ensure equal quality or organizational work. Later, in the standard edited in the year 2000, client and identification and satisfaction of his needs became the center of concern of ISO 9001. According to data of 2012, 1336 organizations in Lithuania have certificated their quality management system (Sertifikuotos kokybės ..., 2012).

Another, international standard of environmental management (ISO 14001) was formed on the basis of quality standard set ISO 9000 in 1996. It describes the organization's environmental protection management system as associated and together functioning elements, that allow ensuring effective and efficient management of activity or products and services that have or might have an effect on the environment. In Lithuania, organizations' commitment to conserve environment is also strong – according to data of Lithuanian department for standardization, in July 2010, 582 organizations had certificated environmental management systems, and in November this number was over 630 (Informacija apie sertifikuotas vadybos sistemas: sertifikuotos aplinkos vadybos sistemos, 2010). According to data of November 2012, 776 organizations in Lithuania have already certificated their environmental management system (Sertifikuotos aplinkos ..., 2012).

Employees' health and safety management system is standardized after the standard OHSAS 18001:1999, the authorship of which is assigned to a few organizations of standardization, certification and consultation (OHSAS 18001). The standard OHSAS 18001 is meant to help organizations to minimize the negative work effect for employees and to control the risks for employees' health and safety. In Lithuania, there are 402 organizations certificated their Employees' health and safety management system (Sertifikuotos darbuotojų saugos..., 2012)

The organizational management of social responsibility was standardized in 1997. The goal of the standard SA 8000 is to ensure employees' rights and international conventions, associated with the main human rights, children rights, non-discrimination principle, prevention of forced labor, penalty law, employee's right to healthy and safe environment, rights of establishment and functioning of professional associations and unions etc. (SAI, 1999).

Dares of management systems integration

There are a few reasons why integration of management systems is beneficial for the organizations: i) it allows the organizations to decrease the extent of documentation and bureaucracy which arises due to work organizing and control, referring to separate procedures or different standards; ii) it allows saving resources, entrusting the management of the integrated management system to one leader instead of appointing

separate leaders to each and every management system, including the certificated one; iii) it allows carrying out an internal and external audit more clearly and effectively; iv) it promotes concentrating on the organization's activity improving and the strengthening of connections between quality, employees' health and safety and social responsibility (Jorgensen et al., 2006; Pojasek, 2006).

Nevertheless, standardizing integrated management systems with common documentation is difficult due to the variety of organizational goals and characteristics and the uncertainty of management, which is influenced by a changing external environment. Talking about the coordination and supervision of management systems, it should be marked, that this activity is complex, requiring constant redesigning and at the same time innovations in separate management areas. Long-term united efforts of strategic level leaders and high level of organizational maturity is required to ensure fluent stages of planning, preparing the documentations (policies, procedures, orders), implementation and realization of integrated management systems (Bernardo et al., 2009).

Both in theoretical and practical level of implementation of the integrated management systems a few key problems arise. Those problems could be divided into two categories. So called internal barriers could be assign to the first category. They are: i) problematic resources (lack of financial, lack of management and staff knowledge and skills, lack of employ involvement and motivation); ii) implementation problems (culture differences between disciplines, complexity and differences among systems); iii) negative attitudes and perceptions (resistant to change, low awareness of the benefits, short term orientation).

For the second category could be assigned external barriers: barriers in support and guidance (lack of support schemes, lack of experienced consultants to assist companies, lack of promotion of IMS); ii) barriers in economics (uncertainty about the value of IMS in market); iii) problematic certification issue (high cost of certification/verification, duplication of efforts between certifiers and internal auditors) (Suditu, 2007, p.216-217).

Research results

The work processes and their management changes after implementing IMS were basically evaluated positively by the organizations' managers. Research participants argued that some of the management areas enhanced obviously. Those areas are: organization's image (denoted by 100% of managers), paper management (pointed out by 86% of respondents), impact on the environment (indicated by 71% of respondents), advantage in the market (indicated by 71% of respondents) (Fig. 1).

After having inquired what external factors motivated the implementation of IMS, it turned out that the most important external factors are the challenges of a dynamic and demanding market, in other words – an economic necessity. The organizations' heads expected that IMS would allow to increase the organization's competitiveness and profitability, enhance their image as well as to attract the abroad investment or to expand their market to the abroad.

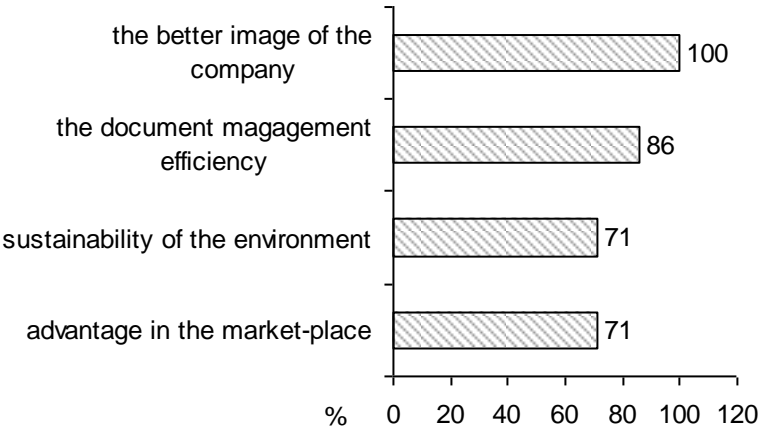


Figure 1: Organizational areas enhanced after implementation of the IMS
Source: Own calculation

Talking about internal factors which motivated the integration of management systems, the questioned leaders have marked the need to improve the quality of products, reduce the cost of management, production consumption and spoilage and to optimize the management of document management.

During the research, we wanted to find out, at what scale did IMS satisfy the expectations of the researched organizations' leaders. The survey results have shown that the leaders are satisfied with the effect of IMS. Even 87% of the questioned leaders answered, that their expectations and the organization's achievements after implementation the IMS are proportional. 14% of the research participants noticed a significant progress of some particular fields, however calmed that the results of IMS in comparison with their expectations were disappointing. According to the questioned leaders, the least satisfied expectation was the hope that usage of IMS will attract abroad investment and facilitate the organization's penetration into abroad markets.

Further in the research, we wanted to find out what barriers of IMS realization the organizations run into according to the managers' opinion. It is important to notice, that the majority of the respondents have not indicated any problems of IMS implementation. Only one essential problem was determined in a wide circle of the research participants. It is the lack of organization's workers and leaders motivation to change and act following the IMS requirements. Other problems, though specific to a smaller part of the researched organizations are as following: i) absence of a unified standardization system from which a standard incompatibility derives; ii) lack of IMS implementation and management skills; iii) high costs of standardization; iv) low payback of the system/slow financial return (Fig.2).

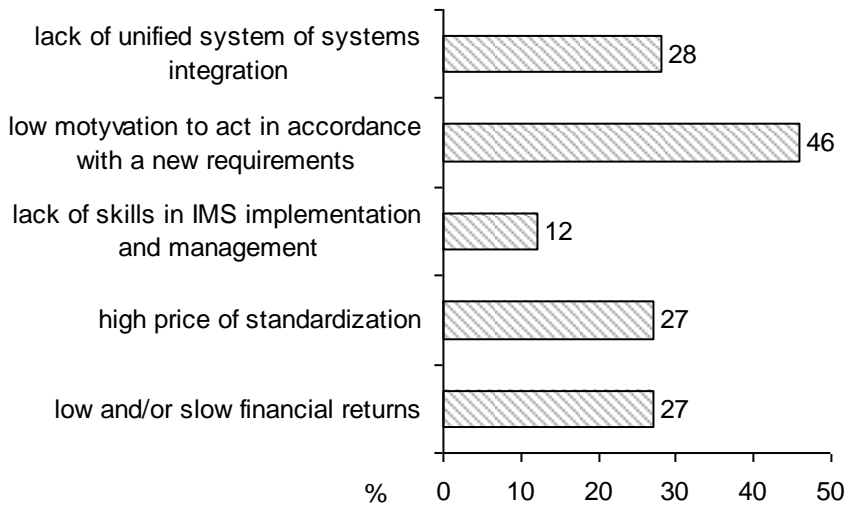


Figure 2: IMS implementation barriers

Source: Own calculation

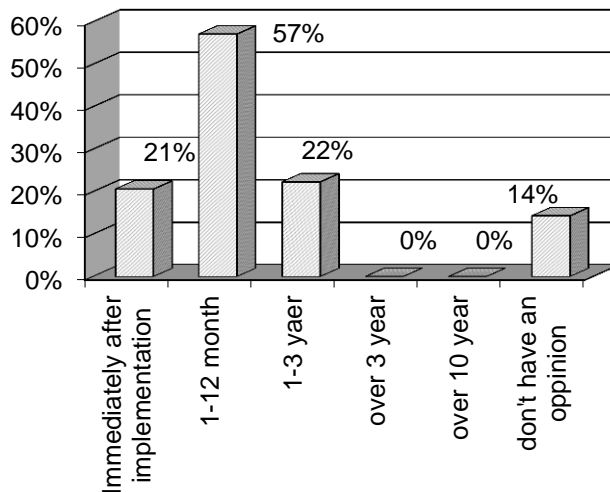


Figure 3: The time period in which positive results of IMS are seen

Source: Own calculation

The survey participants were asked about the ways of how the realization of separate organization's standards changed after implementation of IMS. The following of quality management standard improved significantly (57 % of respondents agreed or strongly agreed). Following of environmental protection standards has also improved significantly (agreed and strong agreed 36 % of respondents). IMS weakest influenced of occupational safety and health standard requirements of (16 % of respondents agreed or

strongly agreed). However, the respondents have not noticed any changes in the realization of social responsibility standard.

The last question was asked in order to evaluate the average period of time after which positive changes are noticed after implementation of IMS. It was discovered that in 78 cases out of 100, IMS gives obvious benefit for the organization in a period of one year (Fig.3).

Conclusions and recommendations

After generalizing the results of theoretical analysis and empirical research, several conclusions may be formed:

1. The goal of IMS is to provide organizations with the opportunity to optimize their management processes and to save resources (time, financial, human etc.). The empirical research has shown the SME do not use all the IMS possibilities in Lithuania. However, the benefit of IMS is undoubted. IMS provides the biggest benefit when talking about the management of documents on the standards being realized by the organizations, realization of quality management standard, environmental preservation, and improvement of organization's image and increase of competitiveness.
2. The main factor of IMS development in the Lithuanian SME is the competitive struggle and the reach to reduce the production costs. The research has shown that after implementation of IMS in most cases the competitiveness is successfully increased. However, this is not the case with cost reduction. According to the fact the IMS implementers face with a huge resistance to following the IMS requirements from workers and leaders, an assumption may be done that particularly this factor is the biggest barrier in achieving the performance efficiency.
3. The main barriers that Lithuanian organizations experience during realization of IMS are the lack of employees' motivation to behave in new way when IMS is implemented, the lack of capability of IMS realization into the practice, difficulties with coordinating different standards and high costs of system standardization. Despite of the research participants having emphasized only these obstacles, they are the same as the researchers mention in their research reports on IMS.
4. Despite of SME certifying the workers' safety and health care system and implementing the social responsibility standard, managers have no expectations in their respect and feel no tangible benefit. It is typical to Lithuania. According to this, it may be stated that the only function of application of these standards in Lithuanian SME is image formation.
5. When evaluating the SME managers' attitude to IMS, it was noticed that IMS goal, positives and limitations are poorly understood. Heads of organizations are not putting enough effort to ensure rational usage of IMS. At the same time, the expectations that IMS will solve all the problems related to organization's work planning, reputation and will change the organizational culture are inadequate.

Long-term unified effort from strategic level leaders and high level of organizational maturity is required in order to make the stages of IMS planning, preparation of documentation, implementation and realization fluent. Coordination and maintenance of management systems is a complex work, that requires constant redesigning and at the same time innovations in separate fields. Thus, providing the recommendations to SME, a necessity of deepening IMS knowledge on the organizational management level should

be emphasized. Improvements of basic managerial skills, for example, strategic management, work planning and task distribution, employ work load planning, staff motivation, cost/consumptions analysis is recommended as well.

References

- Asif M. – De Bruijn E.J. – Fisscher O. – Searcy C. (2010) Meta-management of integration of management systems, *The TQM Journal*, Vol. 22 Iss: 6, pp.570 – 582.
- Bagdonienė D. – Paulavičienė E. (2010) Socialinės atsakomybės ir organizacijos vadybos sistemos integravimas, *Ekonomika ir vadyba- Economics and Management*. Vol.15, p. 366-373
- Barnes F. (2000). *Good Business Sense Is Key To Confronting ISO 9000*. Review of Business, Spring, 11-15.
- Bernardo M. – Casadesus M. – Karapetrovic S. – Heras I. (2009) How integrated are environmental, quality and other standardized management system. An empirical study. *Journal of Cleaner production*. Vol. 17, p.742-750.
- Dalgleish S. (2005). Probing the Limits: ISO 9001 proves ineffective. <http://www.qualitymag.com/CDA/Archives/17062620c7c38010VgnVCM100000f932a8c0>
- De Orivera J. A. – Oliveira O.J. – De Nadaia J. (2010) Integrated Management Systems in Industrial Companies of the São Paulo State – Brazil. POMS 21st annual conference, Vancouver, Kanada, May 7-10, [khttp://www.pomsmeetings.org/ConfProceedings/015/FullPapers/015-0055.pdf](http://www.pomsmeetings.org/ConfProceedings/015/FullPapers/015-0055.pdf)
- Harjeev K. – Khanna S.C. – Laroia D.D. – Sharma (2010) Integrated management systems in Indian manufacturing organizations: Some key findings from an empirical study, *The TQM Journal*, Vol. 22 Iss: 6, pp.670 – 686
- Informacija apie sertifikuotas vadybos sistemas: sertifikuotos aplinkos vadybos sistemos, 2010, http://www.lsd.lt/typo_new/index.php?id=157
- Jorgensen T.H. – Remmen A. – Mellado M. (2006) Integrated management systems – three different levels of integration. *Journal of Cleaner Production*, Vol.14 (8), p.713-722.
- Karapetrovic S. – Jonker J. (2003). Integration of standardized management systems: searching for a recipe and ingredients. *Total Quality Management & Business Excellence*, Vol. 14(4), p. 451 – 459.
- Makau D. (2003) SME integrated management system: a proposed experiences model. *The TQM Magazine*, Nr. 15, p. 44-45
- OHSAS 18001 Occupational Health and Safety Zone, 2011, <http://www.ohsas-18001-occupational-health-and-safety.com/who.html>
- Pojasek R.B. (2006) Is Your Integrated Management System Really Integrated? *Environmental Quality Management*, Vol. 16(2), p.89-97.
- SAI Global AS/NZS 4581-1999. Management System Integration. Guidance to Business, Government and Community Organizations, Sydney, Australia, 1999.
- Salomone R. – Clasadonte M.T. – Proto M. – Raggi A. – Arzoumanidis I. – Ioppolo G. – Lo Giudice A. – Malandrino O. – Matarazzo A. – Petti L. – Saija G. – Supino S. – Zamagni A. (2012) Product-oriented environmental management system (POEMS) in the agri-food sector: main results of the EMAF project. VIIIth International Conference on Life Cycle Assessment in the Agri-Food Sector - October 2-4, 2012 Saint-Malo France.

- Sertifikuotos aplinkos vadybos sistemos, Informacija apie sertifikuotas vadybos sistemas, 2012, http://www.lsd.lt/typo_new/fileadmin/Failai/2012_11_AVS.pdf
- Sertifikuotos darbuotojų sveikatos ir saugos vadybos sistemos, Informacija apie sertifikuotas vadybos sistemas, 2012, http://www.lsd.lt/typo_new/fileadmin/Failai/2012_11_OHSAS.pdf
- Sertifikuotos kokybės vadybos sistemos, Informacija apie sertifikuotas vadybos sistemas, 2012, http://www.lsd.lt/typo_new/index.php?id=157
- Suditu C. (2007) Positive and negative aspects regarding the implementation of an integrated quality, environmental, health and safety management system, Annals of the Oradea University, VI/XVI, 2013-2017.
- The ISO. Survey of ISO 9000 and ISO 14000 Certificates. Twelfth cycle: up to and including 31 December 2002. International Organization for Standardization, Geneva, 2003
- Zeng S.X. – Tam V.W.Y. – Le K.N. (2010) Towards Effectiveness of Integrated Management Systems for Enterprises. Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics, Vol. 21(2), 1771-179.

Author

Agota Giedre Raisiene, PhD.

Associated professor

Faculty of Politics and Management,

Mykolas Romeris University,

Vilnius, Lithuania

agotagiedre@gmail.com, agotar@mruni.eu

KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK ESÉLYEI A NAGY KERESKEDELMI LÁNCOKKAL SZEMBEN – MOBILITÁS VAGY ÉRZELMI KÖTŐDÉS?

SZOLDATICS GYÖNGYI
RÉTHY ISTVÁN

Összefoglalás

Michael E. Gerber szerint „a vállalkozásokat nem rendkívüli emberek hozzák létre, hanem rendkívüli dolgokra képes hétköznapi emberek.” A tanulmányban elsősorban az élelmiszerkereskedő mikro-vállalkozások helyzetét mutatjuk be, valamint elemeztük a multinacionális vállalatokkal (elsősorban hipermarket láncokkal) folytatott versenyüket. A mikro-vállalkozások körét leszűkítve Hatvan és szomszédos településeinek élelmiszer kereskedőit, a települések önkormányzatainak statisztikai adataiból, a megszűnt és új vállalkozások számát vizsgáltuk. Emellett egy primer kutatás során a települések élelmiszerkereskedő mikro-vállalkozóit kérdeztük meg jelenlegi helyzetükre, valamint jövőbeni elképzeléseikre vonatkozóan. Válaszaik alapján kerestük azokat a tényezőket, melyek fejlődésük útjába állhatnak. A mikro-vállalkozókra, hipermarketekre és üzletek számára vonatkozó statisztikai elemzések mellett – melyek a legkisebb vállalkozások egyre csökkenő számát mutatják – bemutatjuk azok szerepeit és jelentőségüket. A szakirodalomban számos tényezőről olvashatunk általánosságban a mikro-vállalkozók sikereiknek és kudarcaiknak okozójaként. Ezeket az élelmiszer kereskedőkre szűkítve vizsgáltuk, szemléltetve, hogy az ő esetükben mennyire állják meg a helyüket ezek az indokok. Külön figyelmet fordítunk a mobilitásra, mint versenyképességi tényezőre, és kitérünk a kisvállalkozásoknál oly jellemző erős érzelmi kötődésre is, ami gyakran „tartja a lelket” a nehéz helyzetben lévő üzletekben.

Kulcsszavak: mikro-vállalkozások, kereskedelem, stratégia, versenyképesség, mobilitás, érzelmi kötődés

JEL: M10

Do small and medium size enterprises have any chances against large commercial chains – mobility or emotional adherence?

Abstract

According to Michael E. Gerber “enterprises are not established by extraordinary people but by average people capable of doing extraordinary things.” In the present study we describe the situation of some micro enterprises (mostly involved in food commerce) and analyse their competition against multinational companies (hypermarket chains). We investigated the area of Hatvan and surrounding settlements to see the number of existing or newly established small shops and the number of those closed in the past years. In a questionnaire survey we got feed-back from these entrepreneurs related to their perceived present situation and their plans for the future. We strived to define factors which may stay in the way of their development and described roles and importance of small shops versus hypermarkets. We also listed the most commonly cited reasons for small-business failure and tried to verify if those apply for the enterprises in our focus. We emphasised mobility as a major factor of competitiveness and took a

close look at emotional adherence which is so typical of small businesses and in many situations keeps them from closing down.

Keywords: micro enterprises, commerce, strategy, competitiveness, mobility, emotional adherence

JEL: M10

Bevezetés

A globalizációs folyamatok eredményeként az elmúlt 20 évben Magyarországon a kiskereskedelem szerkezetében jelentős strukturális átalakulás ment végbe. Az élelmiszereket forgalmazó mikrovállalkozók, kisvállalkozók mellett megjelenek a multinacionális vállalatok nagyobb üzletei, a szupermarketek, hipermarketek, jelentős versenyhelyzetet teremtve és komoly kihívás elé állítva elsősorban a legkisebb vállalkozókat, különösen az élelmiszer kiskereskedelmi tevékenységet folytatókat. A multik megismertették és megszerették a hazai fogyasztókkal a one-stop-shopping élményt, vagyis a hipermarketeket, ahol egy helyen – nem csak élelmiszeripari – termékek széles választékát kínálják, emellett széleskörű szolgáltatások nyújtásával várják a vásárlókat, mint például a házhozszállítás, csomagolás, műszaki cikkek beüzemeltése, áruhitel nyújtása, stb. Már a négy évvel ezelőtti készült elemzések is azt mutatták, hogy a teljes magyar népességet (10 millió főt) alapul véve 2007-ben átlagosan 95 ezer forintot költöttünk el valamely hipermarketben. (KSH, 2008) Ez havi szinten átlagosan 8 ezer forintot jelentett személyenként, mely a helyi mikrovállalkozók kasszájából hiányzik. Így például csak havi 30 vásárlóval számolva is 240 ezer forinttal kevesebbet tudhatnak magukénak.

Számos statisztika egyértelműen a hipermarketek, szupermarketek, bevásárló központok terjeszkedését mutatja. A mikro-vállalkozókról ritkábban készülnek statisztikák, s akkor is leginkább kis- és középvállalkozás kategóriában. A hazai vállalkozások 99,6%-a kisvállalkozás (ezen belül a mikrovállalkozások aránya 97,6%). A középvállalkozások aránya 0,3, a nagyvállalkozásoké pedig 0,1%. (KSH, 2010) Az eredmények ez miatt torzulhatnak, hiszen a mikrovállalkozások aránya a kis- és középvállalkozásokon belül igen nagy. Számuk azonban évről-évre csökken. A kiskereskedelmi főtevékenységű vállalkozások száma 2009 év végére 4 ezerrel kevesebb volt (2008-ban 121 ezer, 2009-ben 117 ezer), mint az előző évben, s ezeknek is csak közel háromnegyed része számolt be tényleges gazdasági tevékenységről, azaz „működő” szervezetnek minősült. Tíz év alatt a vállalkozásszám csökkenése meghaladta a 20%-ot. (KSH, 2011)

A kis- és középvállalkozásokon belül a mikrovállalkozások a legkevésbé versenyképesek. Mozgásterük a multik tevékenysége folytán fokozatosan csökken, ezáltal a gazdaságban betöltött egyéb szerepeik is háttérbe szorulnak, holott ezek egyes területeken nagyon fontosak volnának. Egyik legfontosabb ilyen tényező a *foglalkoztatásban* vállalt szerepük, mivel egyrészt önfenntartóak, másrészt a közvetlen környezetükben a munkahelyteremtésben is rendkívül fontos szerepet játszhatnak, hiszen elsősorban a helyi lakosságból választják ki alkalmazottaikat. Ez munkavállalói oldalról nézve is kedvező - mindenki szívesebben keres munkát a lakóhelye közvetlen közelében, mert nem csak a munkabér, hanem a munkába járásra fordított idő is fontos lehet a munkavállalónak. Külön fontosnak tartjuk kiemelni a *regionális és helyi fejlődésben* a mikrovállalkozások szerepét. Lokális szinten ezek a vállalkozások a gazdaság fontos

szereplői, mozgatórugói. Egy település fejlődése csak akkor tartható fenn, ha a pénz nem kifelé áramlik, hanem helyben marad. Így tud a helyi vállalkozó is fejlődni, ezáltal magasabb színvonalon működni, mindig többet adni a vevőinek, akik többnyire szintén a helyi lakosok. A hazai változásokat látva kíváncsiak voltunk, hogy az országos statisztikák egy szűk régióban, Hatvan és környékén mennyire állják meg a helyüket.

Anyag és módszer

A magyarországi piacon jelenlévő három hipermarket lánc (Auchan, Interspar, Tesco) közül a Tesco 2006 őszén Hatvanban nyitott új üzletet jelentősen megváltoztatva ezzel a városban és a szomszédos településen élők vásárlási szokásait. Míg korábban a térségben az elaprózódott élelmiszer kiskereskedelem volt jellemző, ezt követően a kis abc-t, zöldség-gyümölcs szaküzletet vagy húsboltot működtető mikrovállalkozók mozgástere beszűkült, korábbi biztos megélhetésük veszélybe került, többen be is fejezték a tevékenységüket. A szakirodalom számos tényezőt említ a mikrovállalkozások hibáiként – tudáshiányt, innovációs készség hiányát, beruházásra való hajlam hiányát, stratégiai gondolkodás hiányát, stb. – ám véleményünk szerint ezek az élelmiszer kiskereskedők körében elhanyagolható tényezők. Sokkal inkább a tőke hiánya és a környezeti változások okolhatóak a versenyhátrányuk miatt. A válság racionális okai mellett fontosnak tartjuk kiemelni a mikrovállalkozók erős érzelmi kötődését, mely egyes esetekben gátat szab a változtatásoknak és a fejlődésnek (mobilitás hiánya), más esetekben pedig épp ezáltal képes a válságot túlélni és talpon maradni a vállalkozás.

Szekunder kutatás

Két kutatást végeztünk, egy szekunder kutatást, melyben arra kerestük a választ, hogy a kistérségben hogyan változott az üzletek száma 2006 után, illetve egy primer kutatást, mely során megvizsgáltuk, hogy a Hatvan és 20 km-es körzetében még működő élelmiszer üzletet üzemeltető mikrovállalkozók hogyan tudták, tudják felvenni a versenyt a multival, s mi a legfőbb oka annak, hogy az élelmiszerkereskedő mikrovállalkozók száma évről évre jelentősen csökken. A szekunder kutatáshoz melyet 2012 áprilisában végeztünk a települési önkormányzatok jegyzői nyújtottak segítséget, az általuk vezetett nyilvántartásokból (kizárólag számadatokat szolgáltatva, az egyes években nyilvántartott működő üzletekről). Az élelmiszerkereskedők közé az abc üzleteket, zöldség-gyümölcs üzleteket és húsboltokat üzemeltető mikrovállalkozókat soroltuk. A megkérdezett 14 település Hatvan, Lőrinci, Heréd, Nagykökényes, Zagyvaszántó, Apc, Petőfibánya, Rózsaszentmárton, Ecséd, Szücsi, Hort, Csány, Boldog és Kerekharaszt voltak. Arra kerestük a választ, hogy 2006-ban és az azt követő években hány élelmiszerkereskedő mikrovállalkozó működött az adott településeken, számuk más régiókhoz hasonlóan ebben a térségben is jelentősen csökkent-e.

A szekunder kutatásból nyert számadatok szerint – Hatvant nem számolva – összesen 54 üzlet működött a kistérségben a 2011. december 31-i nyilvántartás alapján, melyet mikrovállalkozók üzemeltettek és élelmiszerkereskedéssel foglalkozott. Hat év alatt 11 üzlet szűnt meg. 2007-ben kettő, következő évben újabb kettő, majd négy, három és ismét kettő 2011 év végéig.

A kutatás csak az élelmiszerkereskedőkre irányult, ám Lőrinci az összes ott működő üzletszám változására vonatkozóan is közölt adatot, tevékenységi körtől és vállalati

mérettől függetlenül. E szerint 2011-ben összesen 113 működő üzletet tartottak nyilván. Ugyanez az adat 2006-ban még 160 üzlet volt. Az elmúlt 6 évben tehát ezen a 6500 fős településen összesen 47 üzlet zárt be. A Hatvan várostól kapott adatok az összes megszűnt és mikrovállalkozók által üzemeltetett üzletekre vonatkoztak, melyeknek tájékoztatásuk szerint 1/3-a volt élelmiszer. Így 0,3-szoros szorzót alkalmazva kerekítettük egészre a számokat. Csak azokat az üzleteket soroltuk a megszűntek közé, melyek helyett nem nyílt ugyanazon a helyen egy ugyanolyan tevékenységet folytató másik üzlet. A kistérségben működő üzletek számánál (mivel a 2005-ös évre vonatkozóan nem volt adat) a 2006-ban megszűnt üzletek számát nullának vettük. Ezt táblázatba foglalva látható, hogy Hatvanban 21, míg a kistérségben összesítve 11, tehát összesen 32 élelmiszerkereskedő mikrovállalkozó zárt be hat év alatt.

1. táblázat: **Mszűnt üzletek száma Hatvanban és kistérségében**

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Összesen
Hatvan	2	2	3	4	4	6	21
Kistérség	0	2	0	4	3	2	11
Összesen:	2	4	3	8	7	8	32

Forrás: saját gyűjtés

Míg 2006-tól 2008 év végéig 9 bolttal kevesebbet, az azt követő időszakban már 23 bolttal kevesebbet számolhatunk a környező településeken. A Tesco nyitása és a gazdasági válság egyaránt közrejátszott a folyamatban.

Primer kutatás

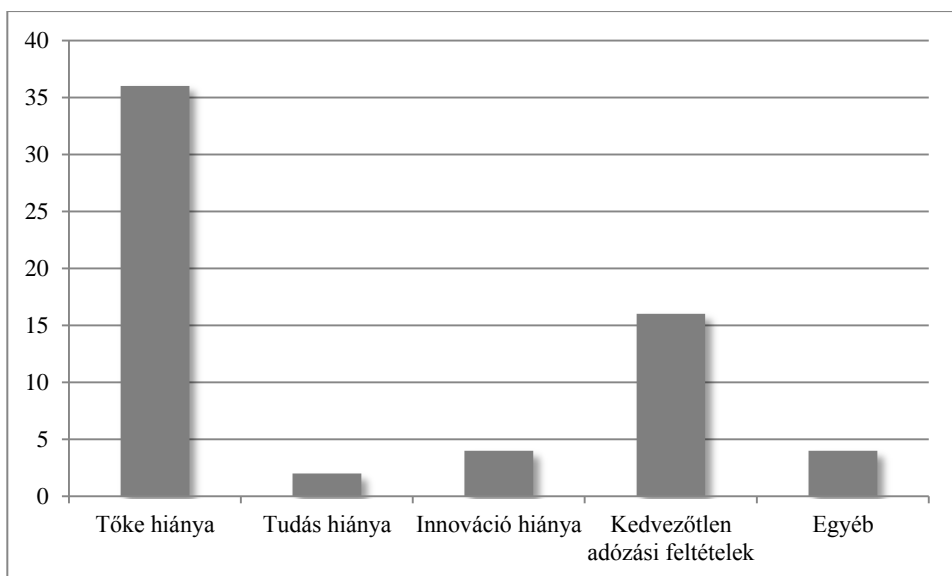
A primer kutatás során harmincnyolc vállalkozót kérdeztünk meg. A kérdőívekben szereplő kérdések elsősorban a mikrovállalkozók versenytársaira, kiemelten a hipermarketekre, esetükben a Tesco-ra vonatkoztak. Emellett arra is kíváncsiak voltunk, ők maguk miben látják erősségeiket, gyengeségeiket, hogyan ítélik meg jövőjüket, miképp keresnek megoldást, kiutat a jelenlegi helyzetükből. A célközönséget tekintve a megkérdezettek között kizárólag mikrovállalkozások voltak, szervezeti formájukat tekintve egyéni vállalkozók, betéti társaságok és korlátolt felelősségű társaságok. A kutatást 2011 októberében és novemberében Magyarországon, Heves megyében, Hatvan városban és 20 kilométeres körzetében végeztük. A válaszadók tevékenységi körüket tekintve élelmiszer kereskedelemmel foglalkozók voltak. Ide soroltuk a tipikusan élelmiszert, napi fogyasztási cikkeket kínáló vegyesboltokat és az élelmiszerkereskedelmi szaküzleteket: a zöldség-gyümölcs üzleteket és húsboltokat. Az általuk üzemeltetett üzletek számát tekintve legtöbbször egy (12) vagy két üzletet működtettek (20). Olyan, akinek 5 vagy ennél több üzlete volna, nem volt. Méretüket tekintve azért emeltük ki a mikrovállalkozásokat a kis- és középvállalkozások közül, mert véleményünk szerint ők azok, akik a versenyt a multinacionális vállalatokkal felvenni a legeredménytelenebbül tudják. Emellett az országos statisztikai elemzések a kis-és középvállalkozásokat állítják szembe a multinacionális vállalatokkal, így a mikrovállalkozók esetében ezek az eredmények torzíthatnak, hiszen a középvállalatok teljesítménye jelentősen javíthatja a kapott eredményt.

A primer kutatás eredményei már jóval árnyaltabb képet adnak a mikrovállalkozók helyzetéről, mint a statisztikák. A megkérdezettek 58%-a 10-20 éve és további 16%-a

több, mint 20 éve mikrovállalkozó. Véleményünk szerint a tudáshiány, mint a mikrovállalkozók hátránya nem állja meg a helyét. A válaszadók mindössze öt százaléka az, aki két évnél rövidebb ideje van a piacon és ez sem jelenti azt, hogy a tudásuk nem lenne elegendő egy vállalkozás irányításához, fejlesztéséhez. A fő tevékenységi körüket tekintve a megkérdezettek több mint a fele, 20 vállalkozó ABC üzletet működtet. Ennek azért van jelentősége, mert a bevásárlóközpontok az ő tevékenységüket érintették leginkább a megjelenésükkel. Az ABC üzletet működtetőkkel szemben a szakosodott üzletek, mint a zöldség-gyümölcs kiskereskedések (8db), vagy a húsboltok (8db) könnyebb helyzetben vannak, mint az abc üzletet működtetők. A környezetüket vizsgálva mindannyian úgy találták, hogy hatással volt a vállalkozásukra a multinacionális vállalatok megjelenése, 89%-uk jelentős változásnak ítélte, s mindezt csak ketten értékelték pozitívként.

A következőkben arra kerestük a választ, hogy hogyan látják a térség mikrovállalkozói a jövőjüket, látnak-e esélyt arra, hogy felvegyék a versenyt, egyáltalán szeretnék-e megpróbálni, illetve miben látják a lehetőségeket. Huszonhat vállalkozó találta úgy, hogy fel sem tudja venni a versenyt a nagyvállalatokkal. Ahhoz, hogy felvegyék a versenyt a multikkal, 38 válaszadóból 18 gondolta úgy, hogy szükségesnek tart változtatásokat véghezvinni. Szóbeli kiegészítésük szerint többen azonban nem látják, hogy bármilyen változtatás kapcsán javulna a piaci helyzetük. Sajnos a beruházási hajlandóságot is csökkenti a mikro-vállalkozók szeretotip szemlélete; enélkül viszont a gazdasági fejlődés nehezen képzelhető el. Stratégiai elképzeléseikre vonatkozó kérdéseinkre hatan adták azt a választ, hogy biztosan felszámolják a vállalkozásukat és kivonulnak a piacról. Mindössze négy válaszadó vár növekedést, míg huszonnyolc válaszadó gondolkodik valamilyen köztes megoldáson, módosításokkal próbálja fenntartani a vállalkozását. Az egyéb lehetőségeknél az élelmiszer kereskedelem helyett legtöbben a kereskedelmet majd a szolgáltatást jelölték be. Természetesen e mögött áll az is, hogy a gyakorlatuk, szakmai tapasztalatuk már megvan a kereskedelemhez.

A következő négy kérdés a versenyhelyzetre vonatkozott, melyre több választ is adhattak. Két kiugró eredmény született. A nagyvállalatokat a marketing tevékenységük és tőkeerősségük szempontjából értékeli leginkább versenytársnak a mikrovállalkozók. Hat kivételével mindenki megjelölte a tőkét, és két válaszadó kivételével mindenki a nagyvállalatok marketing tevékenységét. Egyaránt nyolc szavazatot kapott a multik által nyújtott kiegészítő szolgáltatások nyújtása és humán erőforrás menedzsmentje és öten találtak egyéb tényezőket, melyek a multik uralkodó pozícióját erősítik. A „mindent egy helyen” vásárlás több válaszadónál is szerepelt. Gyengeségeik és versenyhátrányuk okaként legtöbben a tőkét jelölték meg. Erre a kérdésre is több választ adhattak a megkérdezettek, így összesen 62 válasz született. Ebből 36 a tőke hiányát jelölte, tehát a 38 megkérdezettből csupán két válaszadó nem találta a tőkehiányt okaként annak, hogy a korábbi évekhez képest megváltozott a vállalkozásának helyzete. A válaszok közé szándékosan írtuk azokat a jellemzőket, melyekre a szakirodalmak – a tőkehiány mellett – a legtöbbet hivatkoznak.

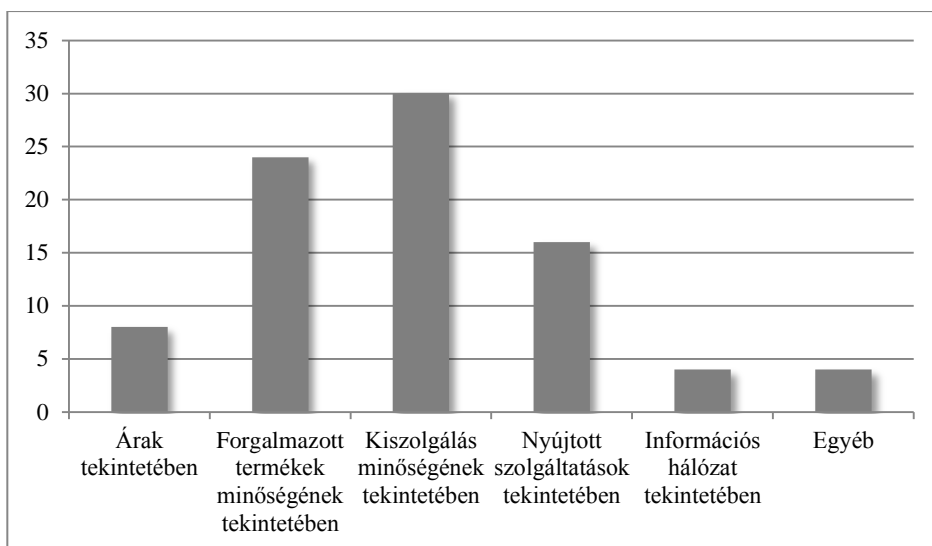


1. ábra: A mikrovállalkozások gyengeségeinek megítélése

Forrás: saját kutatás

A kapott eredmények azt mutatták, hogy a mikrovállalkozók saját magukat más oldalról ítélik meg, mint az őket elemzők (Gegax, Bolsta, 2007). Természetesen nem vitatjuk, hogy az elemzésekben is van igazság, csupán arra szeretnénk rámutatni, hogy az általunk vizsgált vállalkozások körében a gyengeségeik közül a tőke mellett felsorolt többi jellemző elhanyagolható. A tudás hiányát 2 fő, az innovációs képesség hiányát 4 fő jelölte be. Az egyéb kategóriánál feltüntették a külföldi kapcsolatok hiányát, a termékválaszték mélységét és szélességét, - mindent egy helyen - nem tudnak biztosítani, az áruhitel nyújtási lehetőségek hiányát, a belföldi térbeli korlátokat, beleértve az értékesítést és a beszerzési forrásokat is. Egy válaszadó saját kockázatvállalási hajlandóságát is gyengeségnek tartotta.

Erősségeiket (Dinya, 2008/ Fishman, 2008) tekintve 86 összesen válasz született. A legtöbbet megjelölt tényező a kiszolgálás minősége volt. A megkérdezettek 35%-a ezt találta versenyképesnek. Rangsorban a következő a forgalmazott termékek minősége volt, amit erősségükként megjelöltek. Az árak tekintetében mindössze ketten látták úgy, hogy fel tudják venni a versenyt. Mindezt azzal a szóbeli kiegészítéssel tették, hogy nem minden termékre vonatkozóan. Az egyéb kategóriában az üzletük imázsát, pozitív megítélését látták, illetve az általuk kialakított környezet családiasságát hangsúlyozták. Erre vonatkozóan mindkét válasz egy-egy 3000 főnél kevesebbet számláló településről érkezett.



2. ábra: A mikrovállalkozások erősségeinek megítélése

Forrás: saját kutatás

A stratégiai elképzeléseikre irányuló kérdésekre pesszimista válaszok érkeztek. Arra vonatkozóan, hogy más vállalkozóval együtt hatékonyan fel tudnák-e venni a versenyt, 18 válaszadó igennel és még itt is több, mint a fele nemmel válaszolt. Mindannyian azt vallották, hogy van kidolgozott stratégiájuk, ám ezek egyiküknél sem szóltak öt évnél hosszabb időre, 14 válaszadónál ez 1 évre szóló, 24 válaszadó pedig 2 és 5 év közé helyezte. A stratégiai gondolkodás hiányát tehát nem sorolhatjuk a mikrovállalkozások problémáinak okai közé, hiszen a kutatás során megkérdezett vállalkozóknak van jövőképe. Mindemellett azt is meg kell jegyezni, hogy az egy, vagy akár az 5 évre vonatkozó célok nem tekinthetők egyértelműen stratégiának. Sok esetben ezek inkább taktikai célok lehetnek. Így ha a klasszikus értelemben vett stratégiai gondolkodást vesszük alapként (mely 10 évnél hosszabb időre szól), akkor valóban kijelenthetjük, hogy a mikrovállalkozásoknak nincs stratégiája. Végül arról kérdeztük meg a mikrovállalkozókat, hogy szerintük a saját vevőik szemében milyen a multik megítélése. Két válasz érkezett, mely szerint a vevők nem is szeretik azokat és hűségeselek a kisebb boltokhoz. 12 vállalkozó látta úgy, hogy a vásárlók nem szeretik a hipermarketeket, de az általuk nyújtott előnyök miatt ott vásárolnak, és ennek duplája, 24 megkérdezett szerint szeretik a vevők a nagy üzlethálózatok egységeit és el is mennek oda.

Eredmények

Összességében elmondhatjuk, hogy a zöldség-gyümölcs, vagy húsboltot üzemeltető üzletek vezetői pozitívabban látták helyzetüket, mint az abc tulajdonosok. Nyilván ezeknek a termékeknek a speciális jellege biztosít olyan piaci réseket, melyeket kihasználva még talpon tudnak maradni. Jövőre vonatkozó elképzeléseik pesszimisták. A forgalmaik csökkenéséhez hozzájárult a gazdasági válság is, mely nehéz helyzetbe hozta még azokat a vállalkozásokat is, akik eddig iskolapéldái voltak annak, hogy hogyan lehet a multinacionális vállalatokkal versenyezni. Egyes piaci rések – így például a nyugdíjas és nem mobil lakosság kiszolgálása, a vevőkiszolgálás minősége, egyéb

nyújtott szolgáltatások – a fennmaradást szolgálhatják, ám növekedésre nem biztosítanak lehetőséget a legkisebb vállalkozásoknak. A nagyvállalatok marketing tevékenységét és termékválasztékát felülmúlni nyilvánvalóan nem tudják, a vásárlók számára legmeghatározóbb szempont, vagyis az ár tekintetében pedig egyáltalán nem képesek versenybe szállni a hipermarketekkel. Amennyiben a vállalkozásuk nem eredményezi az elvárt profitot, számos pénzügyi- számviteli és versenyhelyzetüket érintő kérdésre kell választ keresniük. Figyelembe kell vennie azt is, hogy mely piaci réseket tudják kihasználni, ezek elegendőek-e, s vajon meddig. Előfordulhat, hogy mindezeket mérlegelve a fennmaradáshoz elegendő az üzlet forgalma. Ám azt is érdemes átgondolni, hogy ha a fejlődés nem biztosított, akkor érdemes-e „vegetálni” éveken keresztül?

De hogyan lehet egy vállalkozás sikeres, ha csak úgy képes hosszú távon fennmaradni, hogy vegetál? Miután a mikrovállalkozások kulcs tényezője az ember, hogyan hat majd ki a vállalkozás egészére, ha a tulajdonosa azt látja, hogy az üzlete stagnál, vagy rosszabb esetben a forgalmak visszaesnek. Vajon egy frusztrált vezető képes éveken keresztül harcolni azért, hogy a válságot túlélje? A mikro-vállalkozásoknál maga a vezető a szűk keresztmetszet, hiszen érzelmi kötődése erős, ragaszkodik a vállalkozásához. A kisvállalkozók sokszor elkövetik azt a hibát, hogy a döntés fontosságával és szükségességével tisztában vannak, ám halogatják azt és esetleg további egy-két évig dolgoznak anélkül, hogy bármilyen jövőképük is lett volna. Hosszú távú tervezés nélkül azonban egy üzlet csak „folyik a munka, telik az idő, majd csak lesz valahogy” alapon működik. Ilyen formában pedig nem lehet fenntartani egy vállalkozást. Amikor változásról, vagy változtatásról van szó, minden emberben elsőként a félelmek és a kétségek merülnek fel azzal együtt, hogy örül a változásnak. Mindenki megtapasztalja élete során, hogy első gondolata az, hogy jó volna a változás, DE! azért mégis jobb lenne, ha így maradna minden, még ha kicsit rossz is most ez nekünk, mert sokszor személyes kudarcként éli meg a változást, hiszen nincs hűségesebb alkalmazott, mint egy mikrovállalkozó a saját cégénél. A kis- és középvállalkozókra jellemző elhivatottság így magában hordozza a lemaradásukat a ragaszkodásuk miatt, másrésről épp az elhivatottságuk az, mely sikereikhez hozzájárul. Fel kell ismerniük, hogy mi legyen a változtatás iránya, mi az a tevékenység, melyben a legjobbak lehetnek, mely fejlődésre is ad lehetőséget, nem csak fennmaradásra. Ismerik a mikrokörnyezetüket, jobban, mint a multik. Meg tudják találni azt a tevékenységet, mely fejlődésre is ad lehetőséget, nem csak fennmaradásra, s melyben nem kell napi csatát vívni MULTI KONTRA KKV címen. Lehetséges, hogy egy ilyen változtatás a szervezet egész struktúráját érinti, viszont táptalaja lehet egy még sikerebb tevékenységnek.

Következtetések, javaslatok

A hazai mikrovállalkozások az elmúlt húsz év során komoly tanulási folyamatokon mentek keresztül. Megtanultak vállalkozást alapítani, működtetni, sikeresek lenni, s meg kell tanulniuk kudarccokat megélni és talpraállni. Talpon maradásuknak kulcsa kell legyen, hogy nagy figyelemmel kísérjék a környezeti változásokat és időben felismerjék a változtatás lehetőségét, szükségességét. Amennyiben nem fordítanak kellő figyelmet a körülöttük zajló folyamatokra, nem lesznek képesek hozzáigazítani a vállalkozásuk működését azokhoz. A gyors reagálási képesség valóban a legkisebb vállalkozások legnagyobb előnye. Minden nap, melyen nem tesznek semmit a jövőjükért, versenyhátrányba kerülnek, hiszen egy időbeli verseny is folyik körülöttük, melyet egymással kell folytatniuk. Ebben a versenyben pedig az nyer, aki nyitott a

változtatásokra. A siker nem feltétlenül azt jelenti, hogy egy adott vállalkozást sikerült életben tartani vagy a forgalmat növelni. Az évek során megszerzett tapasztalatok a kereskedelemről, üzleti folyamatokról, környezeti változásokról, vásárlói szokásokról, marketing tevékenységről mind-mind kamatoztathatóak a szolgáltatások piacán is. Azt, ha az üzlet bezár, semmiképpen sem tekinthetjük kudarcnak. Ne feledjük, hogy minden nagyvállalat egykor kisvállalkozásként indult. Számos példát találhatunk arra, hogy egy remek ötlet hogyan tett világszínvonalú multinacionális vállalattá egy kisvállalkozást.

Hivatkozott források

- Dinya L. (2008): Szervezetek sikere és válsága. Budapest, Akadémiai Kiadó, 364 o.
- Fishman, A. E. (2008): 9 Elements of Family Business Success: A Proven Formula for Improving Leadership & Relationships in Family Business, McGraw-Hill, 278 o.
- Gegax, T. – Bolsta, P. (2007): The Big Book of Small Business: You Don't Have to Run Your Business by the Seat of Your Pants, HarperBusiness, 448 o.
- Kállay L. – Imreh Sz. (2004): A kis- és középvállalkozás-fejlesztés gazdaságtana. Budapest, Aula Kiadó, 310 o.
- Kotter, J. P.– Rathgeber, H. (2007): Olvad a jéghegyünk! Budapest, Trivium Kiadó, 147 o.
- Rekettye Gábor (2007): Kisvállalati marketing, Budapest, Akadémiai Kiadó, 204 o.
- Statisztikai tükör 2008/144 (III. évfolyam, 144.szám): Bevásárló központok és hipermarketek, 2008, 11 o. 2012.01.30. 15:51
- Statisztikai tükör 2011/20 (V. évfolyam 20. szám): A regisztrált gazdasági szervezetek száma, 2010, 4 o. 2012.01.30 14:25
- Jelentés a kiskereskedelem 2008-2010. évi teljesítményéről, KSH, 2011. december, 23 o. 2012.01.30. 15:52

Szerzők:

Szoldatics Gyöngyi

Vállalkozás fejlesztés MSc
2012. nyarán végzett hallgató
lorinci.kutyahuseg@gmail.com

Dr. Réthy István, PhD

főiskolai tanár
Üzleti Tudományok Intézete
Károly Róbert Főiskola
rethy@karolyrobert.hu

A LAKOSSÁG VISZONYULÁSA TELEPÜLÉSÉHEZ A GYÖNGYÖSI KISTÉRSÉGBEN

SZÜCS ANTÓNIA

Összefoglalás

Egy település népességének életminőségét nagymértékben befolyásolja, hogy milyen életkörülményeket tudnak számukra biztosítani. 2012 első felében kérdőíves felmérést készítettem a Gyöngyösi kistérség négy településén (Gyöngyösoroszi, Gyöngyöspata, Gyöngyöstarján és Nagyréde). Jelen tanulmány célja, hogy a vizsgált településeken élők véleményeinek, tapasztalatainak összegyűjtése és elemzése révén képet kapjak a jelenlegi helyzetről, az aktuális problémákról.

A település jellemzőire irányuló elégedettségi skála eredményei szerint a válaszadók többsége közepesen elégedett lakóhelyével. A faktorsúlyok alapján a szociális biztonságot szolgáló fejlesztéseket tartják legfontosabbnak a megkérdezettek. Az eredmények ismeretében válhatnak láthatóvá azok a lakossági igények és elvárások, melyekre hangsúlyt kell helyezni a térség stratégiai fejlesztési irányainak meghatározásakor.

Kulcsszavak: életminőség, Gyöngyösi kistérség, stratégiai fejlesztés, egyenlőtlenség, beruházások

JEL: R10

The inhabitants' attitude to their municipality in the micro region of Gyöngyös

Abstract:

The quality of life of a municipality's population is highly influenced by what living conditions they can provide the inhabitants. In the first half of 2012 a questionnaire survey was made in four settlements of the micro region of Gyöngyös (Gyöngyösoroszi, Gyöngyöspata, Gyöngyöstarján and Nagyréde). The aim of this study is to get a clear picture of the current situation and problems of the inhabitants on the surveyed municipalities by collecting and analyzing their opinions and experience.

The results of the satisfaction scale aiming at town features shows that the majority of respondents are satisfied with their abode. According to the factors the social security is the most important developments from the point of view of respondents. In view of these results the needs and expectations of inhabitants become visible which must be emphasized during the determination of the directions of strategic.

Keywords: the quality of life, micro region of Gyöngyös, strategic development, disparity, investments

JEL: R10

Bevezetés

A téma aktualitása

A vidéki környezet jelenti a természeti környezet minden aspektusát, vagyis a biodiverzitást, az élőhelyek és erőforrások védelmét, a táj védelmét, valamint a műtárgyak, népi építészeti emlékek, régészeti lelőhelyek és egyéb történelmi örökségek fenntartását. A vidékfejlesztés magába foglalja a helyi lakosságot, azok életformáját, foglalkoztatási helyzetét, jövedelemszerkezetét, szolgáltatások szintjét és a kulturális aspektusokat is, vagyis a hagyományos foglalkozásokat, az ételeket, a nyelvet, az öltözködést és szokásokat (Buckwell, 1997).

A *község* a régi irodalomban a *közösség* szó alakváltozata. Hasonlóság fedezhető fel az angol nyelvhasználatban is, ahol *community* minden település, de *community* a csoport is. Ezzel szemben nálunk a szakirodalom szinte csak az *emberek közössége*, s főleg a szociálpszichológia, a csoportelmélet felől közelítette a témát, a nyugati szociológiában ugyanolyan érvennyel használják a hely, a lokalitás megjelölésére is (Varga-Vercseg, 1998), amit már igazol, Raymond (1974), Nisbet R. A. (1966), Poplin D. E. (1972), és Merton. R. K. (1980) véleménye is.

A társadalmi folyamatok hosszú távon változnak, rövid időtávon belül csak kisebb mértékű változások figyelhetők meg. A társadalmi térszerkezet változásaira ható tényezők elsősorban a tartósan fennálló egyenlőtlenségek, illetve a piacgazdasági folyamatok alakulása. A társadalmi egyenlőtlenségek a gazdasági egyenlőtlenségekhez kapcsolódnak, főbb meghatározói a népesedési helyzet, a foglalkoztatás és a munkanélküliség alakulása mellett az életminőség (Lukovics, 2006). Rechnitzer-Smahó (2006) szerint a területi fejlődés össztársadalmi tevékenységek eredménye, belső strukturális változás, új erőforrások, egyben új lehetőségek a fejlesztésre.

A Gyöngyösi Statisztikai Kistérség 2004. január 1-jétől a Mátraaljai Kistérségi Területfejlesztési Önkormányzati Társulás és a Gyöngyös Körzete Kistérségi Területfejlesztési Társulás összeolvadásával jött létre. 2007-től Pálosvörösmart kivált Abasárból, így ma a kistérséget 25 település alkotja. Területi kiterjedése 750,78 km², lakosainak száma 75250 fő a 2010-es KSH adatok alapján. A vizsgált kistérség természetföldrajzi értelemben két nagytáj peremén, az Alföld és az Észak-Magyarországi- Középhegység határán helyezkedik el.

2012. első felében felmérést készítettem a Gyöngyösi Kistérség 4 településén, az ott élők körében. A felmérés célja a településekkel kapcsolatos vélemények, tapasztalatok összegyűjtése és elemzése volt. Kutatásom során arra kerestem a választ, hogy az ott élők mit tartanak a legnagyobb problémának, mivel vannak a legjobban megelégedve, mennyire szorosan kötődnek és tudnak azonosulni településükkel. Emellett kíváncsi voltam a lakosság által megfogalmazott fejlesztési javaslatokra is.

A téma megalapozottsága

A témában több szakember is vizsgálódott, melyek közül elsősorban Szűcs et.al. (2008) településkomfort vizsgálatára irányuló munkáját emelem ki, aki a Gyöngyösi kistérség területére, míg Rákóczi (2010) a kistérség két településére, Gyöngyössolymosra, és Gyöngyösoroszira koncentrál. Szűcs et.al. (2008) munkája során kérdőíves lekérdézés eredményeit felhasználva faktoranalízis módszerével elemezi a válaszadók nem, életkor, illetve társadalmi szféra szerinti bontásban a saját településre, illetve a kistérségre

vonatkozó véleményeiket. Az életkori sajátosságokat figyelembe véve azt a megállapítást teszi, hogy a saját településükön a 18-30 és 30-50 éves korosztály az oktatást, az egészségügyi ellátást, a szolgáltatások színvonalát, valamint szociális ellátást tartják a legproblémásabb területnek. Az 50 év felettiek egyetértenek abban, hogy ezt ki kell egészíteni a munkalehetőségek problémájával.

Király (2009) az északkelet-magyarországi térségben vizsgálta a regionális gazdasági és társadalmi folyamatokat. Eredményként megállapítja, hogy a vizsgált országrész esetében - hazánk más térségeihez viszonyítva – jelentős lemaradás tapasztalható, melyet mind a térséget jellemző mutatók (területi foglalkoztatás, keresetek, GDP, beruházás stb.) relatív alacsony értéke, mind pedig az általa végzett kérdőíves lekérdezés eredményei is alátámasztanak. A lakossági megkérdezés során pozitív visszhang leginkább a megyeszékhelyi, turisztikai vagy Budapest közeli térségek esetében tapasztalható. A Gyöngyösi kistérség fejlettségi szintje a válaszadók szerint a fejlődő kategóriába sorolható, dinamikusan fejlődőnek egyetlen egy kistérséget nem ítéli lakossága az 51 vizsgált kistérség közül.

Anyag és módszer

A kérdőív összeállításánál arra törekedtem, hogy a témához kapcsolódóan olyan kérdéseket fogalmazzak meg, melyek megválaszolásával megismerhetem a településeken élők véleményét, elégedettségük fokát, viszonyulásaikat a hétköznapi problémákhoz.

24 kérdésből (19 tárgyköri és 5 demográfiai) álló kérdőívet használtam fel. Az alkalmazott kérdőív nyitott és zárt kérdéseket egyaránt tartalmazott. A kérdések kiterjedtek a lakosság alapadataira, a helyi társadalommal, gazdasággal, környezettel kapcsolatos véleményeire.

A kérdőívezés 2012. március-május hónapjaiban történt, személyes interjúk alkalmazásával, a Gyöngyösi Kistérség 4 településén (Gyöngyösoroszi, Gyöngyöspata, Gyöngyöstarján, Nagyréde).

Nem reprezentatív önkényes kiválasztáson alapuló mintavételi módszert alkalmaztam, településenként 50-50 db kérdőívet juttattam el a válaszadókhoz.

Az összefüggés vizsgálatokhoz a keresztábra elemzés módszerét, a településen megvalósítandó beruházások vizsgálata esetében pedig a faktoranalízis módszert alkalmaztam az SPSS statisztikai program segítségével. A táblázatok és ábrák elkészítéséhez a Microsoft Excel táblakezelő programot használtam.

A kutatás eredményei

A minta összetételének jellemzői

Összesen 200 válaszadót vizsgáltam, a nemek eloszlásának tekintetében kis mértékben felülprezentáltak a nők (58%). A minta életkor szerinti megoszlása alapján a lekérdezettek többségét (41%) a 31-50 éves korosztály adja, a 18 éven aluliak száma elenyésző mértékű (5%).

A megkérdezetteket legnagyobb arányban (45,5%) a közigazgatási szféra képviseli, ezt követi 24%-al a vállalkozói szféra, majd a civil szféra 14,5%-kal. Az egyetemi hallgatók és tanulók valamint a nyugdíjasok aránya a mintában azonos, 6,5%, a háztartásbeliek aránya elenyésző mértékű.

A lakóhelyhez való kötődés

Vizsgálatom során arra kerestem a választ, hogy megtudjam a megkérdezettek válaszai alapján, hogy van-e összefüggés aközött a két kérdés között, hogy mióta élnek a településen és szándékukban áll-e elköltözni. Abban, hogy mióta élnek a megkérdezettek a vizsgált településeken jelentős különbségek figyelhetők meg (1. táblázat).

1. táblázat: Összefüggés vizsgálat a településen eltöltött idő és az elköltözési szándék között

			Szándékában áll-e elköltözni?		Összesen
			igen	nem	
Mióta él a településen?	kevesebb mint 1 éve	Megfigyelt érték	4	6	10
		Elvárt érték	1,4	8,6	10,0
		% - Mióta él a településen?	40,0%	60,0%	100,0%
	1-3 éve	Megfigyelt érték	4	12	16
		Elvárt érték	2,2	13,8	16,0
		% - Mióta él a településen?	25,0%	75,0%	100,0%
	4-5 éve	Megfigyelt érték	1	9	10
		Elvárt érték	1,4	8,6	10,0
		% - Mióta él a településen?	10,0%	90,0%	100,0%
	6-10 éve	Megfigyelt érték	3	5	8
		Elvárt érték	1,1	6,9	8,0
		% - Mióta él a településen?	37,5%	62,5%	100,0%
	11-20 éve	Megfigyelt érték	3	16	19
		Elvárt érték	2,7	16,3	19,0
		% - Mióta él a településen?	15,8%	84,2%	100,0%
	több mint 20 éve	Megfigyelt érték	2	42	44
		Elvárt érték	6,2	37,8	44,0
		% - Mióta él a településen?	4,5%	95,5%	100,0%
	születésétől	Megfigyelt érték	11	82	93
		Elvárt érték	13,0	80,0	93,0
		% - Mióta él a településen?	11,8%	88,2%	100,0%
Összesen			Megfigyelt érték	28	200
			Elvárt érték	28,0	200,0
			% - Mióta él a településen?	14,0%	86,0%

Forrás: saját szerkesztés

Összességében ugyanakkor mindegyik kategóriáról kijelenthető, hogy a válaszadók többsége a maradási szándékáról tett tanúbizonyságot. Az elköltözni szándékozók részaránya a teljes mintán belül mindössze 14%, ami az egyes kategóriákban igen alacsony elemszámot eredményez az elköltözni szándékozók körében. A legmagasabb

arányban (40%) azok szeretnék elköltözni, akik kevesebb mint egy éve élnek a településen. Meglepetésre azok körében volt még kifejezetten magas ez az arány (37,5%), akik 6-10 éve élnek a településeken. Megfigyelhető egy gyenge követési tendencia, miszerint a régebb óta a településen élők kevésbé szeretnék elköltözni, azonban például a 4-5 éve a településen élők esetében alacsonyabb az arány, mint a 11-20 éve ott élők körében.

A két változó közötti összefüggésre a Pearson-féle Khi-négyszet módszert választottam Sajtos-Mitev (2007) alapján. A mutató megfigyelt értéke 14,707, amely még 0,023-as kétoldali szignifikancia szinten vizsgálva is meghaladja a viszonyítási küszöbértéket. A szignifikanciaszint kisebb, mint 0,05, ami azt igazolja, hogy összefüggés van közöttük, hogy mióta élnek a településen és el akarják-e hagyni lakóhelyüket.

Ezt követően azt a kérdést tettem fel a megkérdezetteknek, hogy ha el kellene költözniük, hova költöznének szívesen? Az erre a kérdésre adott válaszok alapján elmondható, hogy a válaszadók legnagyobb része (39%) az országon belül maradna, azonban számottevő azok száma is, akik valamilyen külföldi országot választanának új otthonuknak (27%). Pozitívként megállapítható viszont az a tény is, miszerint ehhez az arányhoz közelít azon válaszadók száma is, akik a kistérségen belül maradnának (21,5%).

A költözés okaként a legtöbben (39%) a jobb megélhetés, illetve a kedvezőbb munkalehetőség (39%) válaszkategóriát jelölték be.

Az elégedettség mértéke

A kérdőívvezés során egy 1-5-ig terjedő skálán kértem bejelölni, hogy a válaszadók mennyire elégedettek a településre vonatkozó jellemzőkkel. A település zöldterület arányával a többség (38%) többnyire elégedett. A település tisztasága az elfogadható (42%) és a többnyire elégedett (41,5%) kategóriák között oszlik meg leginkább. Közel ilyen mértékben vannak megelégedve a helyi közbiztonsággal, a helyi orvosi és a gyöngyösi kórházi ellátással is. A bölcsődei ellátottság esetében szintén az elfogadható (20,5%) és a többnyire elégedett (25,5%) választ jelölték legtöbben, azonban kisebb arányban. Ezzel szemben elmondható, hogy a helyi óvodai, az alapfokú, középfokú iskolai ellátottsággal a válaszadók közel fele többnyire elégedett.

A „Rendelkezik-e jelenleg munkahellyel?” kérdésre minden megkérdezett válaszolt, 82%-uknak jelenleg van munkahelye. Ezt követően arra is kíváncsi voltam, hogy mennyire elégedettek a munkahelyükkel. Ennek megítélését kértem bejelölni egy 1-5-ig terjedő skálán, melynek eredményeként megállapítható, hogy a válaszadók többsége többnyire elégedett munkahelyével, és elfogadhatónak tartja azt, melyet elsősorban - az ezt követő nyitott kérdés értékelésének eredménye szerint - a jó munkahelyi légkörrel, a barátságos munkatársakkal indokolnak.

Problémák jelentkezésének mértéke

Szintén 1-5-ig terjedő skálán véleményezték a megkérdezettek elégedettségüket arra irányulóan, hogy szerintük milyen mértékben jelentkeznek problémák a helyi gazdaság, a helyi infrastruktúra, a helyi környezet, a helyi kultúra, a helyi társadalom, a helyi természeti erőforrások illetve a helyi alternatív jövedelemszerzés területén. A válaszok kiértékelése alapján megállapítható, hogy minden esetben a középső kategóriát jelölték meg legtöbben. Ez alól kivételt csak a helyi társadalom és a helyi alternatív

jövedelemszerzés képez, hiszen ebben az esetben a válaszadók többsége már a skála negatívabb pólusa felé húz.

A településeken megvalósítandó beruházások

A kérdőív beruházások fontosságára irányuló 1-5-ig terjedő skálájú kérdésének feldolgozására faktoranalízist alkalmaztam.

Az anti-image korrelációs mátrix alapján az egyes változókra vonatkozó MSA-értékek 0,62 és 0,92 között alakulnak, a változók szoros kapcsolatban állnak egymással (Székelyi-Barna, 2002), egy változót sem kellett kizárni az elemzésből. A faktorszám meghatározásánál a Kaiser kritériumot használtam, így csak az 5 darab egynél nagyobb sajátértékű komponens került kiválasztásra, amely együtt a teljes variancia 64,150%-át magyarázza.

A többszörös korrelációs együtthatók négyzetei alapján megállapítható, hogy melyek azok a változók, amelyek nem simulnak bele a latens struktúrába, és így tőlük megváltam (belső útépités, sportolási lehetőségek fejlesztése). Az elemzésbe bevont 18 változóból az első faktor 5,551, a második 1,109, a harmadik 0,986 egységnyit testesít meg. A három faktor a változók információ tartalmából 50,91%-ot őriz meg. Egy változót nem tekintettem egy faktor alkotóelemének, ha a hozzá tartozó faktorsúly nem érte el a 0,25-öt, mint esetenben a lakásfelújítás.

A belső útfelújítás, játszótér felújítás, kerékpár úthálózat bővítése, kórházi beruházások, összközműves telkek kialakítása, szennyvízhálózat korszerűsítése, szociális otthon fejlesztése, úthálózat fejlesztése, honlap fejlesztés változók csak egy faktorhoz tartoznak, hiszen a többi faktoron nincs megfelelő faktorsúly.

2. táblázat: Faktorok és jellemzőik

Faktor	Változó állítása	Változó kódja	Faktorsúly érték
F1	Összközműves telkek kialakítása	kerdes11.13	0,817
	Szociális otthon fejlesztése	kerdes11.16	0,750
	Kórházi beruházások	kerdes11.8	0,706
	A település honlapjának fejlesztése	kerdes11.18	0,698
	Szelektív hulladékgyűjtés	kerdes11.14	0,664
	Kerékpárút-hálózat karbantartása, bővítése	kerdes11.7	0,650
F2	Közlekedési lámpák kialakítása, bővítése	kerdes11.10	0,833
	Közlekedési csomópontokon körforgalom kiépítése	kerdes11.9	0,748
	Játszótér felújítása, fejlesztése	kerdes11.6	0,317
F3	Idegenforgalmi fejlesztések	kerdes11.3	0,589
	Informatikai fejlesztések	kerdes11.5	0,569
	Szolgáltatások fejlesztése	kerdes11.4	0,567
	Csapadékelvezető csatornák felújítása	kerdes11.2	0,406

Forrás: saját feldolgozás

A csapadékelvezető csatornák felújítása, az idegenforgalmi fejlesztések, körforgalom, közlekedési lámpák kialakítása, bővítése változók több faktorhoz is tartoznak. A problémát rotálás segít megoldani.

Végül 5 iteráció során alakult ki az a faktorstruktúra, amikor a faktorok jól képzik le a mért változókat, az illeszkedés jó. Ebben az esetben a megmaradt 13 változó három faktorba tartozik.

A rotált faktor mátrix alapján elkészíthetővé vált a faktorokat jellemző táblázat (2. táblázat), mely segítségével elnevezhetővé vált a 3 faktor. Az 1. faktor a szociális biztonságot szolgáló felújítások, a 2. faktor a közlekedési biztonságot szolgáló felújítások, míg a 3. faktor az idegenforgalom növekedését szolgáló fejlesztések.

A válaszadók által megfogalmazott javaslatok

A kérdőíves felmérés során lehetőséget adtam a válaszadóknak arra, hogy nyitott kérdés formájában kifejtessék véleményüket arról, hogy milyen intézkedések javítanák a településen élők életkörülményeit. Sajnos erre a kérdésre a megkérdezettek csupán 21,5%-a válaszolt, azonban mind a négy településen a munkahelyteremtés, a mezőgazdaság fellendítése, a civil szervezetek összefogása, a vállalkozásfejlesztés, a közösségfejlesztés és a szélesebb spektrumú kulturális program lenne az, ami szerintük jobbra tenné mindennapi életüket.

A válaszadók szintén 21,5%-a válaszolt az ezt követő kérdésre, amelyben arra vártam a választ, hogy mi az, amit mindenképp megvalósítanának lakóhelyükön. Itt is elsősorban a munkahelyek teremtése, több szórakozóhely kialakítása, illetve a külterületi utak állapotának javítása, a belterületi úthálózat fejlesztése és a közbiztonság javítása szerepelt válaszként a legtöbb helyen. Mindemellett számottevő volt azok száma, akik az integráció újrakészítését valósítanák meg az agrárszektorban.

Következtetések, javaslatok

A vizsgálati eredmények alapján megállapítható, hogy a fejlesztési célú források felhasználása során a szociális otthon fejlesztésére, az összközműves telkek kialakítására, a kórházi beruházásokra, a település honlapjának fejlesztésére, a szelektív hulladékgyűjtésre és a kerékpárút-hálózat karbantartására, bővítésére irányuló beruházásokat kell figyelembe venni a megkérdezettek véleményei alapján. A faktoranalízis, a kapott három faktor és az egyes változókhoz tartozó súlyok jól mutatják a megkérdezettek fejlesztési elképzeléseit a vizsgált mikrotérségben. A mért változó korrelációs mátrixa, illetve a faktorokból becsült változók korrelációs mátrixa nem különbözik szignifikánsan egymástól, vagyis a faktorok jól képzik le a mért változók tizenhárom dimenziós terét. A fejlesztések fontossági sorrendjének kialakításában a döntéshozóknak nagy segítséget jelenthet a faktorsúlyok figyelembevétele. A beruházások megvalósításának fontossága a települések népességmegtartó képességének alakításában fontos szerepet játszik. Ezen kívül a stratégia fejlesztések irányainak meghatározása során a vizsgált térségben mutatkozó, az országos átlagot meghaladó munkanélküliségi ráta indokoltá teszi egyéb munkahelyteremtő beruházások megvalósítását. Pozitívumként elmondható, hogy a megkérdezettek közül, akik rendelkeznek munkahellyel, azzal többnyire elégedettek. Ez elsősorban a barátságos, jó munkahelyi légkörnek köszönhető.

A nyitott kérdésekre ugyan a válaszadók csupán 21,5%-a válaszolt, azonban nagy számban kaptam arra irányuló véleményt, mely szerint mindenképp szükséges lenne a mezőgazdasági kistermelők integrátor égisze alatt történő működésére. Ezáltal a térség termelői ellenőrzött technológia mellett, elegendő mennyiségben és minőségben tudnák előállítani illetve értékesíteni termékeiket, az integrátor a piacot is garantálhatná számukra.

Az elköltözés szándékára irányuló vizsgálat alapján tapasztalható, hogy összességében a válaszadók nem tervezik a településükről történő elköltözést, az elköltözni szándékozók részaránya a teljes mintán belül csupán 14%.

Lényeges tehát a helyi adottságokra alapozott fejlesztési programok készítése, ehhez azonban elengedhetetlen a helyi szakemberek megfelelő kreativitása, szakértelme.

Jövőbeni célom egy ugyanezen irányú, az egész kistérségre kiterjedő, mélyebb szintű vizsgálat megvalósítása.

Hivatkozott források

- Buckwell, E. et. al. (1997): Towards a Common Agricultural and Rural Policy for Europe
- Király Zs. (2009): Regionális gazdasági, társadalmi folyamatok Északkelet-Magyarországon, Doktori értekezés, Szent István Egyetem, Gödöllő
- KSH = Központi Statisztikai Hivatal, Tájékoztatási adatbázis (www.ksh.hu)
- Lukovics M. (2006): A magyar megyék és a főváros versenyképességének empirikus vizsgálata. In.: Területi Statisztika, 9. (46.) évf. 2. szám pp. 148-167.
- Merton, R. K. (1980): Társadalomelmélet és társadalmi struktúra, Gondolat Kiadó, Budapest, 811.
- Nisbet, R. A. (1966): The Sociological Tradition. Basic Books. Inc. New York, 349.
- Poplin, D. E. (1972): Communities. New York, MacMillan, 128.
- Rákóczi Á. (2010): Gyöngyössolymos és Gyöngyösorosi településkomfort vizsgálata, Szakdolgozat, Károly Róbert Főiskola, 19501 MSC, Gyöngyös
- Raymond, W. (1974): Community and Ideology. London-Boston, Routledge and Kegan Paul, 94.
- Rechnitzer J.- Smahó M. (2006): Regionális politika. Készült a HEFOP 3.3.1.-P.-2004-09-0102/1.0 pályázat támogatásával
- Sajtos L. – Mitev A. (2007): SPSS kutatási és adatelemzési kézikönyv, Budapest, Alinea Kiadó
- Székelyi M.- Barna I. (2002): Túlélőkészlet az SPSS-hez, Budapest, Typotex
- Szűcs I. – Pálkás I.- Tusnádi P. (2008): Települési komfortvizsgálat a gyöngyösi kistérségben. XI. Nemzetközi Agrárökonómiai Tudományos Napok, Gyöngyös, 1-8. p.
- Varga A.T. – Vercseg I. (1998): Közösségfejlesztés, Budapest, Magyar Művelődési Intézet, Budapest, 25.

Szerző:

Szűcs Antónia

PhD hallgató

Károly Róbert Főiskola

Távérzékelési és Vidékfejlesztési Kutatóintézet

szantonia@gmail.com

ÖNGONDOSKODÁS JELENTŐSÉGÉNEK VIZSGÁLATA PRIMERKUTATÁS ALAPJÁN

VANISS FANNI
BARANYI ARANKA
TARALIK KRISZTINA

Összefoglalás

Kutatásunkkal célunk volt, hogy megvizsgáljuk a pénzügyi-gazdasági válság megjelenésétől napjainkig, hogyan alakult a fogyasztás, a munkanélküliség, milyen mértékben változtak az adók és járulékok, és ez hogyan hatott a lakosság helyzetére. Az elemzés középpontjában a magánnyugdíj pénztárak államosításának okai, eredményei, az ezzel kapcsolatos törvények, illetve az állami nyugdíjrendszer reformjai állnak. A jogi háttér bemutatásán túl áttekintettük a nyugdíjreform szükségességét, melyet a téma egyik legnagyobb szakértője Augusztinovics Mária már korábban előre jelzett. Kitértünk a születéskor várható átlagos élettartam emelkedésére, a születésszám visszaesésére, a bérek reálértékének csökkenésére, a munkanélküliség emelkedésére, a devizaárfolyamok óriási változására, melyek ráébresztették az embereket arra, hogy nem hagyatkozhatnak csupán az államra. Primerkutatás során 150 fő részvételével kérdőíves felmérés történt, mely három korosztályt – aktív (dolgozó), fiatal (tanuló), idős (nyugdíjas)- érintett. Kérdéseink arra irányultak, hogy mennyire vannak tisztában a jelenkor eseményeivel és mennyire értenek egyet ezekkel. Összegezve tehát a KSH, MNB, az alkotmány, a jogszabályok, illetve a kérdőívek alapján alkotunk képet arról, hogy a magyar társadalom mennyire tud és akar takarékoskodni, mennyire érzik az öngondoskodás szükségességét.

Kulcsszavak: Megtakarítás, Munkanélküliség, Infláció, Adók, Nyugdíjazás

JEL: E21, E24, E31, H71, J26

Examination of the importance of self-provision by primary research

Abstract

We present the development of unemployment rate and predisposition to consumption between 2008 and recent days and the modifications of laws and regulations on taxation and contribution concerning the country's population. In this study we focused on the reasons, results and effect of the laws modification of the private pension funds and the pension system. Beside the legal background we analyze and prove by figures the necessity of recent legislation, which was predicted by Mária Augusztinovics the greatest expert of retirement. We point out the growth of life expectancy span and the unemployment, the drop in the number of births and the real wages, the constant fluctuation of foreign exchange rates. These all have made the people realize that they cannot just lean on the government. We performed a primary research (with 150 people) in three age categories: Elderly (Old Age Pensioners), Active (in employment), Young (students). The questions referred to their knowledge and/or opinion of recent events. In conclusion we try to depict a realistic picture of how much of the Hungarian society is aware of the seriousness of the present situation and willing to and /or can turn to self-

provision according to the current legislation and the data accessible from KSH and MNB and the questionnaire.

Keywords: *Saving, Unemployment, Inflation, Taxation, Retirement*

JEL: E21, E24, E31, H71, J26

Bevezetés

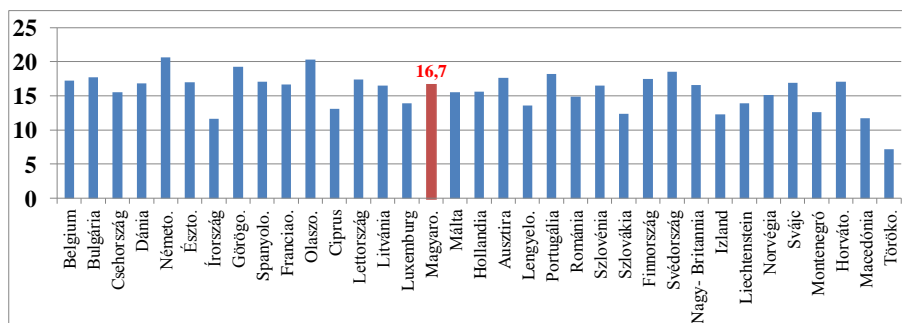
Az öngondoskodás, önellátás nem egy új keletű jelenség, nem az elmúlt század szüleménye. Amióta ember él a földön azóta próbál gondoskodni saját magáról. Mindössze a gondoskodás hogyanjában következtek be változások. Az elmúlt években jelentősen átalakult az állami szerepvállalás, ennek okai igen összetettek és megosztják a társadalmat. Magyarország népessége előregedő, egyre kevesebb az aktív, dolgozó népesség, aki el tudná tartani a nyugdíjasokat. Ennek részben az az oka, hogy kevesebb gyermek születik, 2008-ban 99149, 2011 végére már közel 30%-kal esett vissza a regisztrált élve születések száma. A munkanélküliségi ráta növekedése is sürgeti a költségvetési rendszer átalakítását, míg 2008-ban „csak” 7,9%-volt, addig 2011-re már meghaladja a 11%-ot is, az aktivitási ráta pedig több mint 1,5%-kal emelkedett. Az ENSZ becslüt adatai szerint a 65 éves és idősebb lakosság aránya az összlakosság függvényében a világ összes országában jelentősen növekedett az elmúlt évtizedekben. 2000 és 2050 között a 60 éves kor fölöttiek aránya megduplázódik: körülbelül 11%-ról 22%-ra, így számuk 2050-re elérheti a 2 milliárdot. Magyarországon jelenleg 16,74 % a 65 év felettiek aránya. Az állami szerepvállalás átalakulásának szükségességét sürgeti hogy jelentősen megnövekedett a születéskor várható élettartam is. Az átlagos születéskor várható élettartam az Egészségügyi Világszervezet (WHO) Európai Régiójának 53 országában több mint 72 év a férfiak esetében, és mintegy 80 év a nőknél. Magyarországon szintén hasonló a helyzet, a férfiak életkora majdnem eléri a 71-et, míg a nőknél a 78 évet. Egyre hosszabb távra kell tervezzünk figyelembe véve hogy az államra egyre kevésbé támaszkodhatunk. 2008-ban kirobbanó és hatását a mai napig éreztető globális pénzügyi-gazdasági válság, mely tovább nehezítette a költségvetés helyzetét, visszahívták a munkaerőpiacra a még aktív korú de már nyugdíjazott embereket (pl. tűzoltók, rendőrök), a rokkantsági jogosultságot is szigorú ellenőrzés alá vonták.

Állami szerepvállalás átalakulása

A nyugdíjrendszerek lehetnek *kockázat megosztó* biztosítók, melyek a keresőkorban fizetett járulékokból időskori jövedelempótló járadékot fizetnek. Vagy lehetnek *szolidaritási intézmények*, melyek szociális ellátásban részesítik a nyugdíjasokat.

A Világbank 1994-ben egységes nyugdíj privatizációt hirdetett. Az eredmény az lett, hogy a meghirdetett alapnyugdíjról az országgyűlés megfeledezett, a nyugdíjrendszer két pillérre bomlott. Az egyik az állam a másik pedig a magánnyugdíj pénztárak. Azonban ezek szabályozásával is vannak gondok. Belépni lehet, sőt pályakezdőknek kötelező, de kilépni már nem. Ennek megoldására 2004-ben a parlament hozott egy olyan törvényt, mely lehetővé teszi a visszafelé vezető utat azok számára, akik kevesebb, mint 10 évig voltak magánnyugdíj pénztári tagok, és a „rendszer váltással” 6,25%-nál többet veszítettek a nyugdíjukból.

Valamint a fentebb említett hiányosságokon túlmenően további problémával kell szembenéznük a leendő nyugdíjasoknak. Az, hogy nem lesz elég fiatal, aki eltartsa őket mivel Magyarország népessége elöregedő, és így az aktív népességre is nagyobb terhelés rakódik rá.



1. ábra: A 65 éves és idősebb népesség részaránya 2011-ben a teljes népesség %-ában

Forrás: http://www.ksh.hu/docs/hun/eurostat_tablak/tabl/tps00028.html

A jelenlegi nyugdíjreform eredménye az lett, hogy 63 évről 65-re emelkedett a nyugdíjkorhatár, illetve a munkavállalói nyugdíjbiztosítási járulék 10%-ra emelkedett.

Magánnyugdíj pénztárak átalakítása

2010. évi CLIV. tv. Nyugdíjreform és Adósságsökkentő Alapról, és a szabad nyugdíjpénztár választás lebonyolításával összefüggő egyes törvénymódosításokról szóló törvény alapján a következő változások léptek életbe. 2011 január 1-től eltörölték a kétpilléres nyugdíjrendszert, vagyis nem kötelező magánnyugdíj pénztárba belépni. Aki a tagság mellett döntött 2011. december 1-ét követően a társadalombiztosítási nyugdíjrendszerben szolgálati ideje nem növekszik.

A 2012. évi CXII. tv.-ben további módosításokat alkalmaztak. 2010. szeptember 30-át követően a magánnyugdíj pénztári tagok is 100%-os állami nyugdíjban részesülnek. A 2010. szeptember 30-a előtti időszakra vonatkozóan az ellátás mértéke 0,75-ös szorzószámmal kerül kiszámításra. A törvénymódosítás egyik legfőbb oka, a magánnyugdíj pénztári szektor veszteséges működése. A magánnyugdíj pénztárak államosításának hatására továbbra sem nőttek az egészség és önkéntes pénztári megtakarítások.

1. táblázat: Pénztári taglétszám ezer főre kerekítve

Pénztár	2010.06	2010.09	2010.12	2011.03	2011.06	2011.09
Magán	3045	3090	3114	3114	101	100
Önkéntes	1310	1304	1298	1294	1289	1278
Egészség	944	950	958	963	970	969

Forrás: http://www.pszaf.hu/data/cms2328973/Kockazati_jelentes_2011_december.pdf

Nemzetközi kitekintés a nyugdíjrendszer működésére

A legfőbb különbség azon túlmenően, hogy sokkal több réttű, több fajta megtakarítási lehetőséget kínál, az angol nyugdíjrendszer kompenzálja az alacsony keresetűek nyugdíját a magasabb keresetűek terhére. Kedvezményeket nyújt a házasságban élőknek. Ha az egyik fél nyugdíja nem éri el a teljes fő állami nyugdíj 60%-át, kérelmezheti, hogy emeljék fel erre az értékre, anélkül, hogy a másik házastársának bármiféle hátránya származna belőle. http://en.wikipedia.org/wiki/UK_State_Pension

2. táblázat: Az angol és magyar nyugdíjrendszer összehasonlítása

Anglia	Magyarország
szociális	munka
6 fő pillér: Fő állami, Másodlagos állami, Foglalkozási, Részvényesi, Csoportos, Magán	3 fő pillér: Állami, Magán, Önkéntes
66 év	65 év

Forrás: http://en.wikipedia.org/wiki/UK_State_Pension

Anyag és módszer

Primer megkérdezés keretében, szóbeli standard interjú formájában 150 embert, három korosztályt szólítottuk meg (aktív- dolgozó:50 fő, fiatal-tanuló:50 fő, idős-nyugdíjas:50 fő) három különböző, de azonos kérdéseket is tartalmazó kérdőív alapján. Az eredmények kiértékeléséhez SPSS 15.0-át alkalmaztuk. Az összefüggések megállapításához χ^2 próbát és variancia analízist használtunk.

Kérdőívek kiértékelése

A fiatalok és az idősök azért nem jól informáltak a változásokkal kapcsolatban, mert őket már nem, illetve még nem érintették az események. Nem csak az aktívak, hanem az idősök is visszalépnének az állami rendszerbe a jelenlegi feltételek mellett. A fiatalok többsége (26 fő, 52%) is csak akkor lépett volna be az állami rendszerbe, ha ezzel nem veszítenék el az állami nyugdíjukat. Mindhárom korosztály esetében jelentős a megtakarítások hányada, holott a fiataloknak és az idősöknek alacsonyabb a jövedelmük.

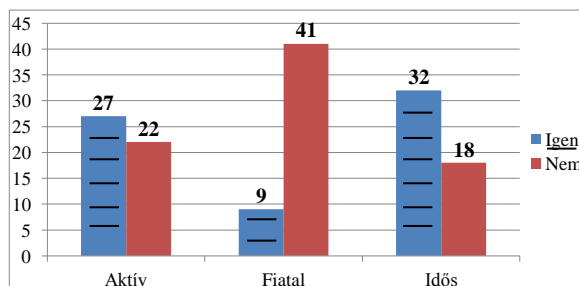
3. táblázat: A nyugdíjrendszerről alkotott ismeretek és megtakarítási jellemzők (n=50 fő, kategóriánként)

Kérdés	Aktív	Fiatal	Idős
Nem hallott/ nem érdekelte a változások	24%	32%	50%
Állami rendszer választása	88%	-	82%
Megtakarít	72%	42%	54%
Nincs bankszámlája	4%	4%	22%

Forrás: Saját szerkesztés a primer kutatás alapján

Az aktívak többsége, 59%-uk már több mint 5 éve gyűjtöget a nyugdíjas évekre. Meglepő az eredmény, miszerint mind a fiatalok, mind pedig az aktívak körében vannak

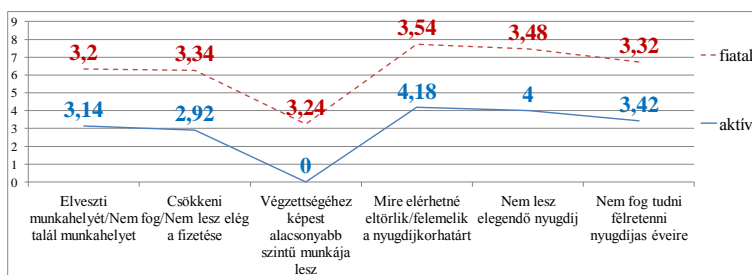
olyan személyek akik nem rendelkeznek bankszámlával, tehát a pénzügyi kapcsolataik, ismereteik hiányosak.



2. ábra: Tudatosan készül nyugdíjas évre?

Forrás: Saját szerkesztés a primer kutatás alapján

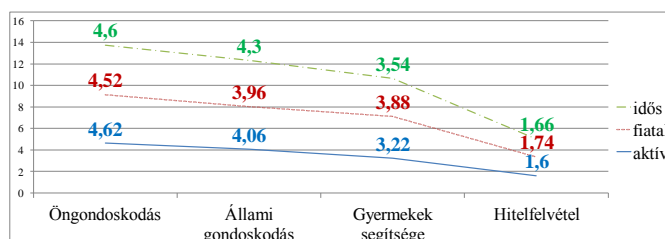
A fiatalok többsége nem tervez előre nyugdíjas évre, ellentmondva azzal a ténnyel miszerint sokan igyekeznek takarékoskodni. Ennek oka, hogy a fiatalok tartalékolási céljai a közeljövőbeli tervek megvalósítására vonatkoznak: autó, lakás, család.



3. ábra: A megkérdezettek jövővel kapcsolatos féltételei

Forrás: Saját szerkesztés a primer kutatás alapján

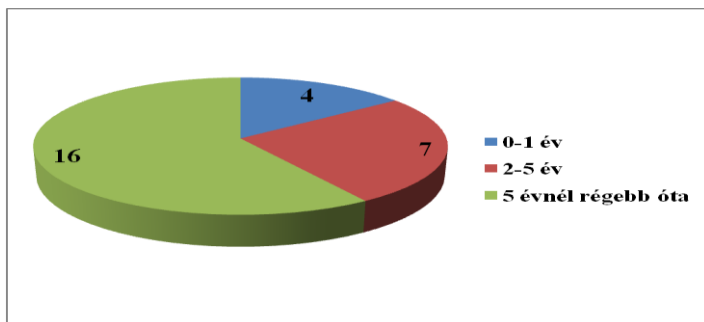
Az aktívok legnagyobb féltétele, hogy mire elérhetnék a nyugdíjkorhatár egyáltalán nem lesz állami nyugdíj, vagy ha lesz is akkor a korhatárt rendkívüli mértékben felemelik. A fiatalok szinte mindentől félnek. Még előttük áll a munka, a család az élet és nem tudják a prioritásokat. A legkevésbé attól tartanak, hogy nem fognak találni munkahelyet. Ez szintén ellentmond a valóságnak, hiszen pályakezdőként elhelyezkedni jó állásban szinte lehetetlen. Az idősök az életszínvonaluk romlásától félnek a legjobban, de nem gondolják úgy, hogy ezáltal rászorulnának szeretteik segítségére.



4. ábra: A nyugdíjas évekre várható gondoskodási formák?

Forrás: Saját szerkesztés a primer kutatás alapján

Az emberek ráébredtek, hogy nem számíthatnak csak az állam segítségére, ugyanakkor tudják azt is, hogy igényeiket nem finanszírozhatják hitelekkel. A kérdőíves felmérés során vizsgáltuk, hogy vajon a megtakarítási hajlandóság mennyire köthető a pénzügyi válság kialakulásához. A kérdést az aktív, dolgozó korosztállyal töltöttük ki, 50 főből 27 fő nyilatkozott úgy, hogy van valamilyen megtakarítása, ebből 16 főnek a megtakarítása már a pénzügyi-gazdasági válság előtt is létezett.



5. ábra: A válaszadók megtakarításainak átlagos időtartama

Forrás: Saját szerkesztés a primer kutatás alapján

A megtakarítás függ a pénzügyi-jövedelmi helyzettől, valamint a megtakarítási hajlandóságtól is.

4. táblázat: Yule féle hipotézis vizsgálat a nemek szerinti megtakarítási hajlam tekintetében (fő)

Korreláció	igen	nem
nő	12	15
férfi	15	8
-0,40187		

Forrás: Saját szerkesztés a primer kutatás alapján

Vizsgálatra került, hogy melyik nemnek van nagyobb megtakarítási hajlama, mely a yule féle hipotézis vizsgálatból derült ki. Negatív eredményt kaptunk, vagyis a vegyes kapcsolatok vonzzák egymást. Ennek alapján meglepő eredményt kapunk. Mégpedig azt, hogy inkább a férfiak azok akik megpróbálják bebiztosítani jövőjüket, ezzel ellentmondva annak a ténynek miszerint a férfiak voltak azok akik inkább elköltik a pénzüket, sem mint félre tennék azt.

Következtetések, javaslatok

Az előregedő társadalom, a munkanélküliség magas aránya, a csökkenő fogyasztás szükségessé tette egy új nyugdíjrendszer kialakítását. A többségében negatív eredménnyel működő magánnyugdíj pénztári megtakarításokkal átmenetileg fedezni lehetett a nyugellátást. Növekszik a megtakarítás, az öngondoskodási hajlam. A pénzügyi és gazdasági válság rávilágított, hogy nem csupán az állami szerepvállalásra kell építeni. A pénzügyi szektor szereplői is ráláttak ezen problémára és folyamatosan bővítik azon szolgáltatások körét melyek a hosszú távú megtakarítások elhelyezésére

alkalmasak. A megtakarítások elhelyezéséhez azonban nem elegendő a szándék, a kedvező befektetési konstrukció, megfelelő jövedelem is szükséges. Sajnos az állami szerepvállalás minden területéről kivonulni látszik, mely nem kedvez az egyéni megtakarításoknak, ezt tovább erősíti a magas infláció, a reálbérek csökkenése, az egyre emelkedő adóterhelés és más egyéb elvonások. A társadalom a gazdasági- pénzügyi válság kapcsán sokszor a bankszektorban keresi a hibát, a hiteltörlesztési válság megingatta a bankszektorba vetett bizalmat, mely hat a megtakarítások irányára. Javaslatunk alapján tovább kell erősíteni a társadalom tudatában az öngondoskodás szükségességét, a fiatalokat a takarékosodásra kell ösztönözni, az állam pedig segíthetne ebben azáltal, hogy a különböző pénztári (magán, önkéntes, egészség) befizetések egy részét vissza lehetne igényelni a befizetett adóból.

A kérdőíves felmérés is bizonyítja hogy nem lehet a társadalmat az öngondoskodás, megtakarítások terén koherensnek tekinteni, a különböző életkor eltérő igényeket mutat akár a fogyasztás, akár a megtakarítás igényeket tekintjük. A megtakarításra, öngondoskodásra történő ösztönzést nem lehet elég korán kezdeni, bár ennek szükségességét az egyén nem mindig érzi át. Felmérésünk rámutat, hogy a fiatalok-tanulók kevésbé érzik szükségességét a jövőről való gondoskodásnak, itt kiemelten fontos szerepe lehet a szülői mintának, valamint a médiából érkező információnak. A nyugdíjas korosztály már nem szeretne tovább dolgozni, szabadidejében más elfoglaltságot keres a munkán kívül, a megkérdezettek aktív korukban inkább többet dolgoztak csak hogy ezt megtudják maguknak engedni, azonban ők továbbra is a legfőbb jövedelemforrásnak a nyugdíjukat tekintik, melyet az államtól várják, természetesen az eltöltött munkaviszony-szolgálati idő alapján.

Az államnak kiemelt felelőssége mutatkozik abban, hogy hogyan tud a nyugdíjas rétegről gondoskodni, miközben fontos a nyugdíjak reál értékének a megőrzése, egyáltalán a kifizetése, úgy hogy a nyugdíjassza egyenlege folyamatos hiányt mutat.

Hivatkozott források

- Augusztinovics M.(2002): A nyugdíjrendszerekről, Magyar Tudomány
 Augusztinovics M.(2003): European Pension System- The Real Challenge of the 21th century. In: Danny Pieters: European Social Security and Global Politics, Kluwer Law International
 Lakatos J. : Keresetalakulás, Statisztikai Tükör 2012. július 19, VI évfolyam, 51. szám
 Magyarország Alaptörvénye
 Pénzügyi Szervezetek Állami felügyelete (2011-2012): Kockázati jelentés
www.mnb.hu
http://en.wikipedia.org/wiki/UK_State_Pension
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>
http://www.ksh.hu/docs/hun/eurostat_tablak/tabl/tps00028.html
http://www.ksh.hu/docs/hun/eurostat_tablak/tabl/tps00025.html

Szerzők

Vaniss Fanni

pénzügy számvitel

IV. évfolyam

vfanni90@gmail.com

Dr. Baranyi Aranka

főiskolai docens

Károly Róbert Főiskola

Üzleti Tudományok Intézete

abaranyi@karolyrobert.hu

Dr. Taralik Krisztina

főiskolai docens

Károly Róbert Főiskola

Üzleti Tudományok Intézete

ktaralik@karolyrobert.hu

PASSZÍV SPORTTURIZMUS – A FORMA-1 TURISZTIKAI SZEREPE MAGYARORSZÁGON

VEREBÉLYI ANETT
BAGDI RÓBERT

Összefoglalás

A Forma-1 már több mint 60 éve tölt be fontos szerepet az egész világon. Ennek a nagyszabású sportrendezvénynek hazánk már 26 éve a tagja. A téma aktualitását jelzi, hogy Magyarország 2016-ig biztosan a részese lesz a versenysorozatnak. Ennek az eseménynek a megrendezése fontos turisztikai szerepet tölt be Magyarországon, hisz a rendezvény ideje alatt külföldi turisták ezrei jönnek hazánkba.

Vizsgálatunk célkitűzése, hogy bemutassa a Magyar Nagydíj látogatottságának hazánkra gyakorolt hatását, amelyhez szekunder és primer kutatást is alkalmaztunk. Ez utóbbit, a gyakorlatban, egy kérdőíves felmérés elvégzését jelentette a Magyar Nagydíj szombati időmérő edzésén. Két kérdőívet készítettünk, az egyiket angol nyelven a versenyre látogató külföldi vendégeknek, a másikat magyar nyelven a hazai nézőknek. A következő feltevéseket vizsgáltuk a munkánk során: A, Szálláshelyek igénybevétele a külföldiek körében népszerűbb, mint a hazai látogatók esetében. B, A külföldi vendégek a Magyar Nagydíj meglátogatását összekötik más programokkal is. C, A tervezett napi költség a külföldi látogatók esetében magasabb, mint a belföldi nézőknél.

A kérdőíves és elméleti kutatás során ezekre, a feltevésekre választ kaptunk. Összességében elmondható, hogy ha már külföldről jön valaki a Magyar Nagydíjra, akkor több napot marad hazánkban, s összeköti a futam meglátogatását más eseményekkel.

Kulcsszavak: Forma-1, turizmus, Mogyoród, passzív sportturizmus,

JEL: L83

Passive sport tourism – The role of Formula-1 in the tourism of Hungary

Abstract

Formula 1 plays an important role on all over the world for more than 60 years. Our country has been a member of this palatial sport event for 26 years. The actuality of the topic is indicated by that Hungary will be the participant of the tournament certainly until 2016. Organizing this event fills an important part of tourism in Hungary, since under the time of the program thousands of foreign tourists visit our homeland.

The objective of our research is to present the effect of the attendance of Hungarian Grand Prix on our country; we applied secondary and also primer research in the course of our work. In practice, our primer research was a questionnaire survey on the Hungarian Grand Prix Saturday's qualifying session. We prepared two questionnaires, one in English for foreign guests visiting the competition, the other one in Hungarian language for the domestic spectators. We examined the following hypotheses in the course of our work: A, The accommodation for rent is more popular among the foreigners, than in the case of domestic visitors. B, The foreign guests connect the visiting of the Hungarian Grand Prix to other programs. C, The planned daily spending is higher in case of the foreign visitors, than the inland spectators.

In the course of the questionnaire and theoretical research we got answers to these hypotheses. In total it can be claimed, that if somebody comes from foreign country to the Hungarian Grand Prix, he stays more days in our homeland and connects the visiting to other events.

Keywords: *Formula-1, tourism, Mogyoród, passive sport tourism,*

JEL: L83

Bevezetés

A Formula-1, melyet magyarul rendszerint Forma-1-nek nevezünk (rövidítve: F1), az autóversenyzés legmagasabb kategóriája. A foci mellett, a világ legszervezettebb globális eseménysorozatának tekinthető, amit továbbá a legújabb csúcstechnika alkalmazása is jellemez. Sok ország felfedezte a versenyben rejlő gazdasági lehetőségeket, valamint a részvétellel járó nemzetközi ismertség és elismertség elérésének egyik leghatékonyabb módját. (Bethlen-Hegedűs szerk., 2008) Jelenleg is számos rendezésre alkalmas pálya várja, hogy ebbe az előkelő társaságba tartozzon.

A Forma-1-ben az FIA (Nemzetközi Automobil Szövetség) határozza meg a szabályokat, melynek jelenlegi elnöke Jean Todt. 2012-ben már a hatvanharmadik világbajnokságot rendezik meg, mely mindig több Grand Prix-ből (nagydíjból) áll. A versenyeket több millióan követik figyelemmel a televízión keresztül, vagy a lelátókon ülve, hiszen a világ több mint kétszáz országában közvetítik a futamokat. 1986 óta Magyarország is részese ennek a sportágnak, s 2012-ben már 27. alkalommal rendezték meg a Magyar Nagydíjat. (Moldován szerk., 1986)

Anyag és módszer

A Forma-1 Magyarországnak nemzetközi elismerést és gazdasági fejlődést jelent. A futamnak köszönhetően nagymértékben emelkedik a GDP, nő a hazai foglalkoztatás, valamint az adó- és járulékbévétele. A magyarországi futam megrendezésének makrogazdasági hatása kétségtelenül pozitív, a turisztikai kis- és középvállalkozások kiegészítő bevételekhez juthatnak. A Forma-1 nagyban hozzájárul hazánk országimázsának javításához. (Ládonyi, 1986)

2012-ben a Magyar Nagydíj idején a négy nap alatt 223 ezren látogattak el a Hungaroringre, közülük 85% volt külföldi. A Forma-1 idejére a budapesti szállodák megtelnek és a vendéglátó vállalkozások forgalma is erősen növekszik. Az évről évre meghatározó hányadban visszatérő külföldi vendégek, akik kizárólag a Forma-1 miatt jönnek hazánkba, több mint 80%-a fizet szállásért, sokan közülük fővárosi szállodában. 2012-ben mintegy 150 000 vendégéjszakát töltöttek el szálláshelyeinken. (www.kormany.hu)

A Forma-1 hatása a budapesti szállodák teljesítményére 2011/2012-ben

A 2012. évi Nagydíj ideje alatt a kereslet igen erős volt, ennek köszönhető az, hogy a 86,7%-os szobafoglaltság 4,7%ponttal haladja meg a 2011-es Forma-1 átlagát. Ezzel szemben az átlagos szobaár a tavalyi szinten maradt. Összehasonlítva a F1 alatt elért szállodai mutatószámokat a teljes júliusi hónap átlag mutatóival, akkor azt lehet mondani, hogy 2011-ben a verseny ideje alatt 15,9% ponttal nőtt a szobafoglaltság, az átlagár 68,3%-kal. Az adatokból az is jól látszik, hogy 2012 júliusában 7,6%ponttal nőtt a szobafoglaltság, a nettó átlagár pedig 5,3%-kal javult 2011-hez képest. (1. táblázat)

1. táblázat: A Forma-1 idejére foglalt szobák mutatószámai viszonyítva a teljes júliusi hónaphoz 2011/2012-ben

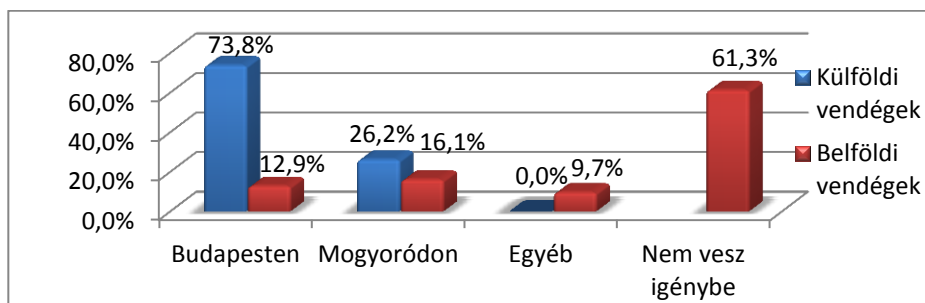
Időszak	Szobafoglaltság %		Kül.% pont	Átlag szobaár Ft		Változás %
	2011	2012		2011	2012	
július	66,1	73,7	+7,6	12 896	13 578	105,3
F1	82,0	86,7	+4,7	21 704	21 658	99,8
F1/július	+ 15,9 %pont	+ 13 %pont	-	+68,3%	+59,5%	-

Forrás: www.turizmus.com

Munkánk során kérdőíves felmérést végeztünk, célunk a Nagydíj turisztikai hatásainak felmérése volt, elsősorban a külföldiek körében. Erre 2012. július 28-án, szombaton került sor a Hungaroringen. Ekkor volt a Magyar Nagydíj időmérő edzésének napja. Kétféle kérdőívet készítettünk, az egyiket angol nyelven a hazánkba látogató külföldi vendégeknek, a másikat magyar nyelven a hazai nézőknek. Összesen 73 fő töltötte ki a kérdőíveket, ebből 42 fő külföldi, 31 fő pedig hazai vendég volt. Eredményeink közreadása előtt megjegyezzük, hogy kérdőíves felmérésünk eredménye nem reprezentatív.

Eredmények

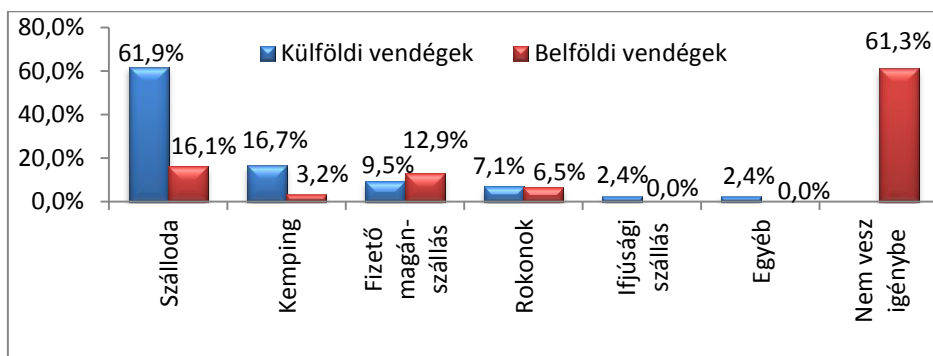
A külföldi válaszadók több országból érkeztek hazánkba. Legnagyobb számban az Egyesült Királyságból (21,4%) érkeztek, még annak ellenére is, hogy éppen azon a hétvégén indult el a 2012-es Olimpia Londonban. A második leggyakoribban Ausztriából (14,3%) érkeztek. Jöttek még Magyarországra németek, finnek, szlovákok, oroszok, lengyelek, románok, spanyolok, franciák, de kisebb mértékben, további 17 más országból is érkeztek a kérdőívre válaszolók, pl. hollandok, csehek, szerbek, görögök, kanadaiak.



1. ábra: A válaszadók szálláshelyének százalékos megoszlása

Forrás: Saját szerkesztés

A külföldi és belföldi vendégek szálláshely igénybevételének eloszlását is megvizsgáltuk. A külföldi válaszadók 73,8%-a Budapesten szállt meg a Magyar Nagydíj hétvégéjén. 26,2%-uk pedig Mogyoródon. A megkérdezettek közül senki nem választotta az egyéb kategóriát. A belföldi vendégek több mint fele hazautazott a nap végén. 12 válaszadó viszont igen: ebből négy fő Budapesten szállt meg; öt fő Mogyoródon; három fő pedig az egyéb lehetőséget választotta. Főleg a Mogyoródtól távoli megyékből érkezők vettek igénybe szálláshelyet. (1. ábra) A külföldi vendégek körében a legnépszerűbb szálláshely a szálloda (61,9%) volt, valamint a kempinget említették még 16,7%-ban (legfőképp Mogyoródon); ugyanakkor a válaszadók közel 10%-a fizető magán szálláshelyet vett igénybe.



2. ábra: Igénybe vett szálláshelytípusok a megkérdezettek körében

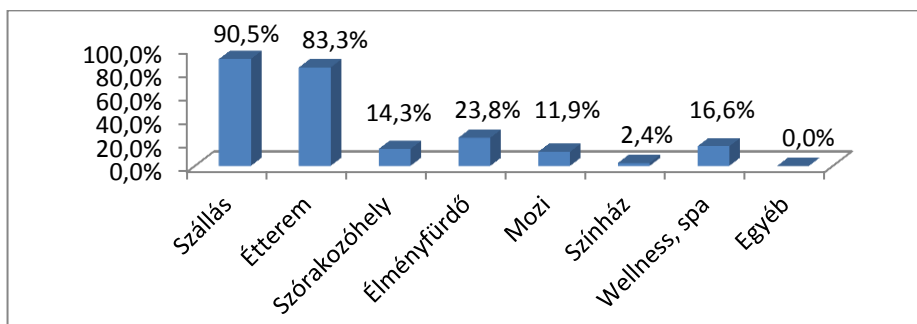
Forrás: Saját szerkesztés

7,1%-ban rokonokhoz mentek; 2,4% ifjúsági szálláson szállt meg. Az egyéb kategóriában is érkezett válasz, egy fő a magyar barátainál töltötte a hétvégét. A belföldi megkérdezettek 38,7%-a, azaz 12 fő vett igénybe valamilyen szálláshelyet, közülük öt fő szállodában, egy fő kempingben, négy fő fizető magán szálláshelyen, kettő pedig rokonoknál lakott. Legnagyobb arányban azonban semmilyen szálláshelytípust sem vettek igénybe a válaszadók. (2. ábra)

A Forma-1 Magyar Nagydíjra ellátogató külföldiek jellemzően négy-öt napot (45,2%), illetve hat, vagy annál több napot (31%) terveztek Magyarországon tölteni a futam alkalmával. 23,8%-uk pedig csupán két-három napra érkezett hazánkba, tehát kizárólag a

Magyar Nagydíj hétvégéje érdekelte őket. Senki nem akadt, aki egy napra érkezett volna.

Vendéglátói szolgáltatások igénybevétele a következőképpen alakult: a válaszadó külföldiek 90,5%-a vett igénybe szállást, 83,3%-a pedig étterembe is ellátogatott. Az élményfürdő is elég népszerűnek bizonyult, a közeli Aquaparkot említették 23,8%-ban. 16,6% wellness, spa szolgáltatásokat vett igénybe. Más válaszadók szórakozóhelyre (14,3%); moziba (11,9%) illetve színházba (2,4%) mentek. (3. ábra)

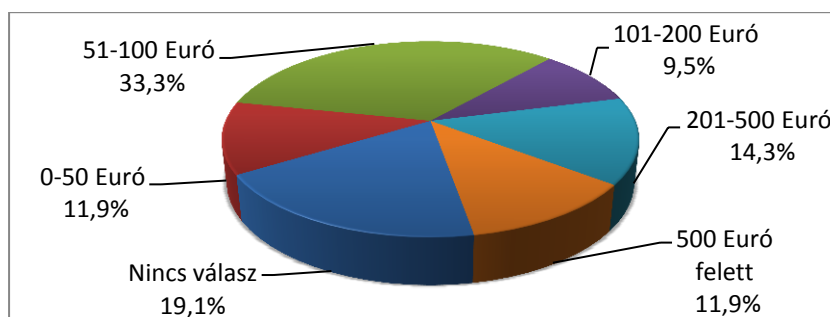


3. ábra: Igénybe vett vendéglátói szolgáltatások a külföldi megkérdezettek körében

Forrás: Saját szerkesztés

A Magyar Nagydíj hétvégéjén, vagyis 2012. 07. 27-29-én, egy euró kb. 285 forintot ért. A külföldi látogatók 33,3%-a összesen napi 51 és 100 euró (kb. 14500-28500 forint) közötti összeget; 14,3%-ban 201 és 500 euró (kb. 57300-142500 forint) között szándékoztak költeni.

Ugyanannyi arányban tervezték a napi költést 500 euró (142500 forint) felett, mint 0-50 euró (0-14250 forint) között. 101 és 200 euró (kb. 28800-57000 forint) között 9,5%-uk adott választ. 19,1%-uk pedig nem kívánta közölni tervezett napi költését. (4. ábra)

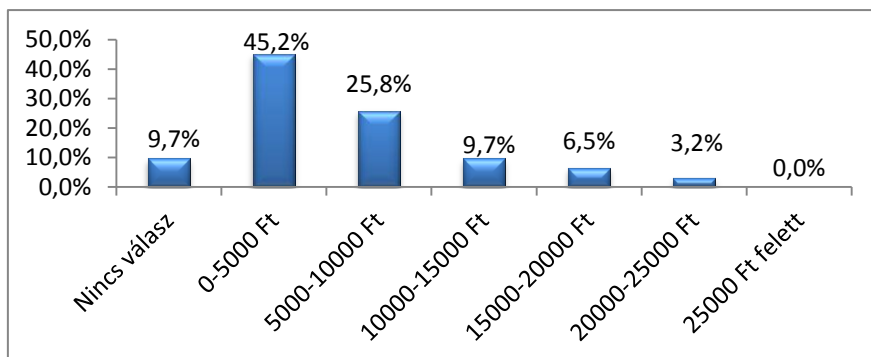


4. ábra: Egy főre eső tervezett napi kiadás a külföldi vendégek körében (euró)

Forrás: Saját szerkesztés

Ezzel szemben a belföldi vendégek költekezéséről elmondható, hogy a naponta kiadni tervezett összeg – a jegy megvásárlásán kívül – jellemzően 0 és 5000 forint között (45,2%) mozgott. 25,8%-ban tervezték a kiadásukat 5000-10000 forint között. Közel 10% akár 10000-15000 forintot is elköltött. 6,5%-uk még a 20000 forint közeli összeget sem sajnálta elkölteni. 25000 forint felett viszont senki nem akart költekezni. 9,7%-ban nem kívánták a tervezett napi kiadásaikat közölni. Elmondható, hogy a futamra

kilátogatók nagy többsége a jegy megvásárlásán kívül vagy egyáltalán nem költekezik, vagy csak egészen minimális összeget ad ki a verseny alatt. (5. ábra)



5. ábra: Egy főre eső tervezett napi kiadás a belföldi vendégek körében (forint)

Forrás: Saját szerkesztés

Az autó-motor sport mellett a futamra kilátogató külföldi válaszadók leginkább, a városlátogatás (66,7%), a kulturális turizmus (52,4%), a vízi turizmus (23,8%), valamint az egészségturizmus (19%) iránt érdeklődnek. Emellett említették még a világörökségek megtekintését (16,7%), a bor- és gasztronómiai turizmust (19%), a vadászatot (2,4%), a kerékpározást (2,4%) és az ökoturizmust (2,4%) is. A golfozást és a lovaglást a megkérdezettek körében senki nem választotta. Az egyéb kategóriában, egy fő munka miatt is érkezett hazánkba. A válaszadók 19%-a azonban semmilyen más programot nem vett igénybe a verseny mellett. A hazai megkérdezett látogatók az autó- és motorsport mellett elsősorban a városlátogatás (25,8%), a bor- és gasztronómiai turizmus (16,1%), valamint a vízi turizmus (16,1%) iránt érdeklődnek. Ezen kívül voltak még a kulturális turizmust (9,7%), illetve a kerékpározást (3,2%) kedvelők. A válaszadó magyarok majdnem fele (45,2%) pedig semmilyen programot nem vett igénybe.

Következtetések, javaslatok

A kérdőíves elemzés során kiderült, hogy a külföldi vendégek kevesebb, mint fele nem csak a Forma-1 miatt érkezik hazánkba. Ha már ellátogat a Hungaroringre, akkor összeköti magyarországi tartózkodását más programokkal is, továbbá megszáll valahol, ami a leggyakrabban szállodát jelent, Budapesten.

A tervezett napi kiadás a külföldieknél jóval magasabb, mint a belföldi vendégek esetén. A kérdőívem kitöltői között akadtak, akik 500 Euró (142.000 Ft) feletti összeget költöttek csupán egy nap. A hazai nézők esetében viszont senki nem volt, aki 25.000 Ft feletti összeget költött volna.

Összegzés

Kérdőíves kutatásunkban sikerült választ kapnunk az előzetesen felvetett kérdéseinkre, így sikerült bemutatnunk, hogy a Forma-1 összességében pozitív hatással van a hazánk gazdaságára és turizmusára.

Hivatkozott források

- Bethlen T. – Hegedűs I. (szerk.) (2008): A Forma-1 krónikája. Budapest, Springer Tudományos Kiadó Kft., 559 o.
- Ládonyi L. (1986): A Magyar Sport Évkönyve – 1986. Budapest, Sport Lap és Könyvkiadó, 320. o.
- Kormány.hu: <http://www.kormany.hu/hu/nemzeti-fejlesztesi-miniszterium/hirek/lenduletbe-hozza-magyarorszagot-a-forma-1-eni-magyar-nagydi-j-megrendezese> (letöltve: 2012. szeptember 25.)
- Moldován T. (szerk.) (1986): Forma-1 Hungaroring Magazin 1986. Bp., Idegenforgalmi Propaganda és Kiadó Vállalat
- Turizmus.com: A Forma-1 hatása a szállodák teljesítményére
www.turizmus.com/cikk/index/AForma1hatasaaszallodakteljesitmenyre
 (letöltve: 2012. szeptember 29.)

Szerzők:

Verebélyi Anett

Turizmus - Vendéglátás szak

IV. évfolyam

vannetti@freemail.hu

Bagdi Róbert, PhD

Főiskolai docens

Károly Róbert Főiskola

Turizmus, Területfejlesztési és Idegen Nyelvi Intézet

rbagdi@karolyrobert.hu

SZERZŐK JEGYZÉKE

Bagdi Róbert, 125	Raisiene, Agota Giedre, 89
Bakos Izabella Mária, 9	Réthy István, 81, 99
Baranyi Aranka, 117	Szoldatics Gyöngyi, 99
Bekő László, 17	Szücs Antónia, 109
Csernák József, 23	Takács István, 69
Dudás Dorottya Rita, 31	Takácsné György Katalin, 49
Fodor László, 59	Tamus Antalné, 9
Hidegföldi Zsigmond, 41	Taralik Krisztina, 117
Imricsik Tamásné, 49	Tégla Zsolt, 31, 41
Juhász Tamás, 59	Vaniss Fanni, 117
Kispál Gabriella, 69	Verebélyi Anett, 125
Pásztor Iona, 81	